

Посвящается: ДЭВИДУ и КЭРОЛ.
ЭРИКЕ, ЗАХАРИИ и ЭЛЛИОТУ.
БОБЕТТЕ, КРИСТОФЕРУ и ДЖЕЙСОН.

...Мужчина и женщина, ни разу до этого не встречавшиеся, женятся в прямом эфире НТВ, а на следующий день разводятся. Шестилетний ребенок стреляет в своего одноклассника. Школьная учительница отдает одну из своих почек, чтобы спасти жизнь ученику... Когда вы читаете газеты, смотрите телепередачи или разговариваете с друзьями, вы, вероятно, задаете себе вопросы «почему» и «зачем», относящиеся к социальной жизни: то есть когда речь идет о любви и доброте, предательстве и бессмысленной агрессии. Что лежит в основе сильных уз, связывающих отцов и детей? Сколько любви и доброты мы унаследовали от наших предков-приматов? Какие факторы могут заставить большую часть общества изменить правила расовой интеграции? Эти и множество других увлекательных, удивительных и подчас детективных секретов стремятся раскрыть социальные психологи.

Social Psychology

Unraveling the Mystery

Douglas T. Kenrick
Arizona State University

Steven L. Neuberg
Arizona State University

Robert B. Cialdini
Arizona State University

Second Edition

Allyn and Bacon
Boston / London / Toronto
Sydney / Tokyo / Singapore

Социальная психология

Роберт Чалдини
Дуглас Кенрик
Стивен Нейберг

ПОЙМИ ДРУГИХ, чтобы ПОНЯТЬ СЕБЯ!

3-е международное издание

Санкт-Петербург
«ПРАЙМ-Еврознак»
«Издательский дом Нева»
Москва
«Олма-пресс»
2002

ББК 88.5
УДК 316.6
Ч84

Издательство приносит свою искреннюю благодарность СВЕНЦИЦКОМУ АНАТОЛИЮ ЛЕОНИДОВИЧУ, профессору и заведующему кафедрой социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета, вложившему свой неоценимый труд в научное редактирование этой книги.

Права на перевод получены издательством «прайм-Еврознак» по соглашению с Allyn and Bacon. A Pearson Education Company.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена или передана в какой бы то ни было форме и с использованием каких-либо средств, электронных или механических, включая фотокопирование, запись, или любую систему хранения и поиска информации, без разрешения Pearson Education, Inc.

COPYRIGHT © Allyn and Bacon. A Pearson Education Company. All right reserved.

Все упомянутые в данном издании товарные знаки и зарегистрированные товарные знаки принадлежат своим законным владельцам.

Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.
Ч84 Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! (серия «Главный учебник»). – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. — 256 с.

ISBN 5-93878-077-2
ISBN 0-205-33297-8 (англ.)

«Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя!» является содержательным продолжением книги Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини «Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других!» и обладает всеми главными характеристиками современного учебника по социальной психологии. В нем освещаются различные теоретические подходы к пониманию таких социально-психологических явлений как агрессия, социальный конфликт, просоциальное поведение, предубеждение, стереотипы и дискриминация, полно и глубоко рассматриваются все основные групповые феномены. Учебник Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини как нельзя лучше подойдет для первого знакомства с социальной психологиåé как наукой, раскрывая для вас возможности социально-психологического анализа любой ситуации, где люди взаимодействуют друг с другом. Данная книга будет полезна не только для тех, кто изучает или преподает социальную психологию, но и для вдумчивых менеджеров, юристов, экономистов, педагогов, политологов – всех тех, кому по роду своей деятельности постоянно приходится иметь дело с людьми.

РОБЕРТ ЧАЛДИНИ, ДУГЛАС КЕНРИК, СТИВЕН НЕЙБЕРГ
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ. ПОЙМИ ДРУГИХ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ СЕБЯ!

Переводчики Н. Миронов, Л. Ордановская, Л. Царук, С. Чилингарова
Научный редактор А. Свенцицкий
Литературный редактор Д. Гиппиус
Художник А. Зудин

ЛП № 000370 от 30.12.99.
Подписано в печать 31.07.2002. Формат 84 × 108 $^1/_{16}$. Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,88.
Тираж 4 000 экз. Заказ

«прайм-ЕВРОЗНАК». 191126, Санкт-Петербург, Звенигородская ул., 28/30.
Заказ на печать размещен через издательство «ОЛМА-ПРЕСС Инвест».
129075, Москва, Звездный бульвар, д. 23а, строение 10.

Отпечатано с готовых диапозитивов в полиграфической фирме «Красный пролетарий».
103473, Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16.

© Перевод на русский язык: Миронов Н., Ордановская Л., Чилингарова С., 2002
© Серия, оформление: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002
© прайм-ЕВРОЗНАК, 2002
© Иллюстрации, А. Зудин, 2002
© 2002, 1999 by Allyn and Bacon. A Pearson Education Company,75 Arlington St., Boston, MA 02116

ISBN 5-93878-077-2
ISBN 0-205-33297-8 (англ.)

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 2

АГРЕССИЯ

Глава 3

ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ, СТЕРЕОТИПЫ И ДИСКРИМИНАЦИЯ

Глава 4

ГРУППЫ

Глава 5

СОЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕММЫ: СОТРУДНИЧЕСТВО ИЛИ КОНФЛИКТ

Глава 6

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА РУССКОГО ИЗДАНИЯ

Уважаемый читатель!

В ваших руках второй том американского учебника по социальной психологии. Характерное для нашего времени сближение между Россией и США по многим вопросам, в том числе в области научных контактов, отсутствие идеологических барьеров, еще не так давно препятствовавших свободному обмену информацией, дают нам возможность своевременно знакомиться с научной продукцией американских ученых. Предлагаемый вашему вниманию учебник Дугласа Кенрика, Стивена Нейберга и Роберта Чалдини был опубликован в США в 2002 г. вторым изданием, и в этом же году его русский перевод становится доступен для нашего читателя. Напомним (для молодежи), что за все годы советской власти не было переведено на русский язык и издано ни одного американского учебника. А знакомство с ними в оригинале в научных библиотеках было возможно лишь для ограниченного числа жителей крупных городов. Теперь же и студент, и преподаватель, и научный работник, и просто любознательный интеллигентный человек могут беспрепятственно обратиться к переводу современного американского учебника по социальной психологии, получая новейшую информацию о положении дел в этой науке.

Второй том учебника Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини написан в том же самом ключе, что и первый (заметим, что деление на два тома осуществлено в отечественном издании по техническим причинам). Его авторы еще раз обращаются к рассмотрению основных теоретических подходов современной социальной психологии — социокультурного, эволюционного, теории социального научения, феноменологического и социально-когнитивного, показывая, как они «вплетены» в ткань социально-психологического объяснения тех или иных явлений. Раскрываются связи между этими подходами и возможности комбинирования нескольких подходов с тем, чтобы избежать одностороннего анализа.

В этом томе авторы также подчеркивают взаимозависимость психологии и других сфер психологии, рассматривающих когнитивные процессы, обучение и развитие, индивидуальные различия и отклоняющееся поведение. Отмечается, что на более широком уровне социальная психология связана с научным знанием, находящимся вне пределов психологии. Так, при изучении тех или иных поведенческих реакций личности порой необходимо обращаться к данным генетики и биохимии. А при анализе групповых явлений очевидны связи социальной психологии с социологией, антропологией, экономикой и политологией. Наконец, отмечается, что социальная психология связана с исследованиями биологов, изучающих сложные взаимоотношения между сообществами животных и окружающей их средой — этологией и экологией.

Рассматривая место социальной психологии в системе наук, авторы учебника не забывают в каждой главе показывать значение социально-психологических знаний для практических целей в сферах организационного поведения, маркетинга, менеджмента, юриспруденции, образования и медицины. К месту вспоминаются здесь и слова Курта Левина, одного из пионеров современной социальной психологии: «Нет ничего практичнее хорошей теории». Несомненно, учебник Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини будет полезен не только для тех, кто изучает или преподает социальную психологию, но и для вдумчивых менеджеров, юристов, экономистов, политологов — всех тех, кому по роду своей деятельности постоянно приходится иметь дело с людьми. Ну а мне, как научному редактору этой книги, остается лишь позавидовать тем, кто впервые раскроет ее страницы и погрузится в бескрайний мир социальной психологии.

А. Л. Свенцицкий, профессор, заведующий кафедрой социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета

Санкт-Петербург, июнь 2002 г.



Просоциальное поведение

СТРАННЫЙ СЛУЧАЙ СЕМПО СУГИХАРЫ

Годы правления нацистов в Европе дают нам свидетельства самых худших проявлений человеческой натуры. Свыше 11 миллионов мирных граждан, в том числе цыгане, гомосексуалисты и политические диссиденты, а в подавляющем большинстве евреи, оказались депортированы, унижены, подверглись пыткам и, наконец, были убиты во время Холокоста. Однако этот же исторический период обнаружил и лучшие качества человеческой природы: люди совершали поразительные акты доброты, проявляли чудеса героизма и самопожертвования ради других, едва знакомых им людей. И все же один героический поступок времен Холокоста долгие годы оставался в тени.

Все началось на рассвете летом 1940 года. В тот день 200 польских евреев собрались возле японского консульства в Литве, чтобы попросить о помощи и скрыться от стремительно надвигающихся на Восточную Европу нацистов. На первый взгляд непонятно, почему беженцы решились искать помощи именно у японских чиновников. В то время правительства нацистской Германии и императорской Японии тесно сотрудничали и их общие интересы были настолько сильны, что вскоре заставили эти страны войти в военный союз против большей части остального мира. Почему же евреи, ненавистные жертвы Третьего рейха, сдались на милость одного из союзников Гитлера?

Для ответа на этот вопрос мы должны заглянуть еще на несколько лет назад, в середину 30-х годов. В это время, еще до того как Япония установила стратегические связи с гитлеровской Германией, японцы разрешали бежавшим из Европы евреям селиться в Шанхае. Таким способом японцы могли получить некоторую финансовую и политическую поддержку от международной еврейской общины. Парадоксально, что в довоенные годы, когда большинство стран мира (в том числе и США) отвернулись от доведенных до отчаяния жертв окончательного приговора Адольфа Гитлера, именно Япония, союзник Гитлера, предоставила им убежище (Kranzler, 1976).

Поэтому в июле 1940 года, когда 200 евреев собрались у японского консульства в Литве, они знали, что мужчина за этой дверью предлагал им самый лучший и, вероятно, единственный шанс на спасение. Чиновника звали Семпо Сугихара, и внешне он совсем не походил на спасителя. После 15 лет службы на различных дипломатических постах он стал генеральным консулом Японии в Литве. Родословная помогла Сугихаре быстро продвинуться в дипломатической карьере, он был сыном правительственного чиновника и происходил из семьи самураев, японских воинов, известных своей верностью, боевыми искусствами и жестокостью в битве. Сугихара ставил перед собой высокие профессиональные цели и мечтал, что когда-нибудь станет японским послом в России. Кроме того, Сугихара очень любил развлечения, вечеринки и музыку. Так что на первый взгляд трудно было предположить, что этот любящий жизнь и ценящий развлечения дипломат рискнет карьерой, репутацией и попытается спасти евреев, разбудивших его в 5:15 утра. И тем не менее именно так и поступил Семпо Сугихара, при этом он полностью осознавал возможные последствия своего поступка для себя и своей семьи.

После того как Сугихара поговорил с представителями толпы за воротами и понял их прось-





Очередь за жизнью к Сугихаре.
Очередь евреев у ограды офиса Семпо Сугихары в ожидании спасения, а другая очередь в нацистском концентрационном лагере отправляется на смерть. Вероятно, что без помощи Сугихары те, кто стоял в первой очереди, вскоре оказались бы во второй.

бу, он связался по телеграфу с Токио, решив получить разрешение на выдачу туристических виз. Хотя сравнительно мягкие правила получения японской долгосрочной визы и вида на жительство для евреев еще были в силе, просьбу Сугихары бесцеремонно отвергли. Настаивая на своем, он направил запрос во второй раз и в третий, и снова получил отказы. Именно в этот момент своей жизни — в возрасте 40 лет, когда он ни разу не проявил нелояльности или неподчинения, — этот спокойный, честолюбивый карьерист сделал то, чего никто бы и не предположил. Он решил сам выписывать необходимые для путешествия документы и открыто не повиновался дважды поступавшим к нему четким приказам.

Такое решение стоило ему карьеры. В тот же месяц Сугихару сняли с должности генерального консула и перевели на менее значительный пост в Берлине, где он не мог больше действовать самостоятельно. В конце концов за проявленное неподчинение его уволили из министерства иностранных дел. После войны Сугихара продавал электрические лампочки, чтобы заработать себе на жизнь. Но несколько недель перед тем, как консульство в Литве пришлось закрыть, он был верен себе: днем и ночью Сугихара интервьюировал просителей и подписывал бумаги, необходимые для эмиграции. Когда консульство закрыли и Сугихара переехал в отель, он продолжал выписывать визы. Даже после того как невыносимое напряжение измотало и обессилило дипломата, а нервное истощение привело его жену к тому, что та не могла кормить грудью их ребенка, Сугихара не останавливался и писал без передышки. Уже стоя на платформе у поезда, который должен был отвезти его в Берлин, и в самом поезде он писал и отдавал бесценные бумаги в руки страждущих, и в конечном итоге спас жизнь тысячам невинных людей. И наконец, когда поезд уже увозил его прочь, Сугихара поклонился и извинился перед теми, кого он оставил в безвыходном положении, и попросил прощения у тех, кому он не успел оказать помощь (Watanabe, 1994).

Чтобы понять решение Сугихары помочь тысячам евреев сбежать в Шанхай и последующее решение японского верховного командования поддержать и защитить евреев, пока шла война, нам необходимо осознать важную истину о просоциальном поведении: люди редко помогают по какой-то одной причине. Разные силы действуют и взаимодействуют, когда человек совершает альтруистические поступки. Прежде чем мы столкнемся с этими силами — и попытаемся разрешить загадку Семпо Сугихары, — мы должны точно определить, что такое просоциальное поведение. Кроме того, следует понять и то, что всякий альтруизм может служить целям помогающего человека: предоставление помощи дает как материальную, так и нематериальную выгоду. Лишь определив и проиллюстрировав, что мы подразумеваем под просоциальным поведением, мы выясним основные цели просоциального действия и исследуем, как они объясняют различные виды помощи, в том числе случай Семпо Сугихары.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Человек оказывает помощь по-разному. Все просоциальные поступки можно разделить на три типа, и они различаются главным образом мотивацией предоставления помощи (рис. 1.1).

Типы просоциального поведения

В целом **просоциальное поведение** характеризует поступки, совершаемые одним человеком для другого и ради его пользы. Это определение верно и в том случае, когда помогающий тоже получает пользу. Так что если по пути в кино вы кладете 20 долларов в кружку Армии спасения, чтобы произвести впечатление на друга, такой поступок все же будет просоциальным. Внутри этой широкой категории существует более ограничен-



Рис. 1.1. Типы просоциального поведения
В общей категории просоциального поведения мы можем выделить два исключительных (и наиболее интересных) подтипа: доброта и чистый альтруизм.

ный тип просоциального поведения. Назовем его проявлением **доброты**. В этом случае поступок приносит пользу другому, но не дает внешнего вознаграждения или признания самому помогающему. Предположим, что вы не стали опускать 20 долларов в кружку Армии спасения, чтобы произвести впечатление на друга, а прислали их анонимно, поскольку вы знаете, что после этого почувствуете себя щедрым. Основное различие между этими двумя поступками состоит в том, какое вознаграждение вы хотите получить: внутреннее или внешнее. Психологи давно поняли это различие источников вознаграждения, так что более нравственными считаются те просоциальные акты, которые мотивированы исключительно внутренними вознаграждениями. Некоторые теоретики определили такую внутреннюю мотивацию помощи как *альтруистическую* (Bar-Tal & Raviv, 1982; Eisenberg & Fabes, 1998).

Просоциальное поведение (Prosocial behavior) — действия, предназначенные для того, чтобы принести пользу другому человеку.

Доброта (Benevolence) — действия, предназначенные для того, чтобы принести пользу другому человеку, без получения внешнего вознаграждения.

Другие теоретики (Batson & Shaw, 1991) под альтруизмом подразумевают еще более ограниченный тип просоциального поведения — то, что мы можем назвать чистым альтруизмом. **Чистый (или подлинный) альтруизм** характеризует поведение, направленное на то, чтобы принести пользу другому человеку, и такие действия совершаются исключительно ради благосостояния другого. Направленные на помощь поступки этой категории совершаются независимо от внешних или внутренних вознаграждений. Вознаграждение за помощь может быть, но сам поступок остается чисто альтруистическим, и вознаграждения не *обусловливают* помощь. Так что если вы послали 20 долларов в Армию спасения и потом почувствовали себя добрым, то вы все же совершили акт чистого альтруизма, при условии что не сделали пожертвование для того, чтобы чувствовать себя лучше или ради себя. В настоящее время самый сложный вопрос, с которым сталкиваются исследователи помощи: существует ли чисто альтруистический акт, лишенный всякого эгоистического интереса. К концу главы мы расскажем о программе исследований, дающей ответ на этот фундаментальный вопрос.

Чистый (истинный) альтруизм (Pure (true) altruism) — действия, направленные исключительно на то, чтобы принести пользу другому человеку, а не получить внешнее или внутреннее вознаграждение.

Цели просоциального поступка

Разумно задать вопрос о том, почему мы должны надеяться, что нам кто-то поможет в трудной ситуации. В конце концов, помощь, как правило, подразумевает, что человек отдает свое время, энергию, деньги и т. д. другому человеку. Однако во всех человеческих обществах регулярно совершаются просоциальные поступки (Fiske, 1991); стремление помочь — это черта, которая передается генетически (Rushton, Fulker, Neale, Nias & Eysenck, 1986). Поэтому, вероятно, помощь выполняет некоторые важные функции как для общества, так и для индивида. Действительно, многочисленные исследования в социальной психологии показывают, что просоциальные поступки служат нескольким целям. Мы помогаем, чтобы 1) улучшить наше собственное благополучие, 2) повысить социальный статус и заслужить одобрение других, 3) поддержать наш образ «я» и 4) справиться с собственным настроением и эмоциями. Давайте сначала рассмотрим основные причины того, чтобы помочь кому-то еще, состоящие в том, что человек хочет помочь самому себе.

Генетические и материальные выгоды

Вопрос о том, почему человек приходит на помощь, всегда раздражал эволюционистов. На первый взгляд, если рассматривать этот вопрос в рамках дарвиновской теории о том, что мы всегда стараемся способствовать *нашему собственному* выживанию, то проявление доброты и помощи представляется неразрешимой загадкой. Однако мы все каждый день сталкиваемся с проявлением доброты: человек может подержать открытую дверь, отдать деньги на благотворительность или вынести ребенка из горящего здания (McGuire, 1994; Pearce & Amato, 1980). Помимо того что помощь бывает очень разнообразной, она — обычное явление в современном обществе. В США приблизительно 70% всех семей вносят деньги на благотворительность и почти 110 миллионов американцев добровольно участвуют в общественных организациях (Tax-Smart Charity Gifts, 1998; Giving and Volunteering in the U.S., 1999). Даже такие виды интенсивной помощи, как донорство крови, довольно распространены: почти 10 миллионов американцев каждый год сдают 14 миллионов единиц крови (Pillavin & Callero, 1991). Такие тенденции, ориентированные на других, приобретут больший эволюционный смысл, если мы добавим еще два подхода к традиционному эволюционному взгляду на поведение.

Эволюция помощи

Биолог У. Д. Гамильтон (Hamilton, 1964) признал, что с эволюционной точки зрения действия отдельного человека направлены не столько на выживание его самого, сколько на выживание его *генотипа*.

Защищаем наших родственников

В концепции **общей приспособленности** Гамильтона учитывается различие между личным и генетическим выживанием. Эта теория утверждает, что нам важно сохранить не только генотип нашего собственного потомства, но и генотип наших родственников. Такое разграничение существенно углубляет наше понимание того, когда и при каких обстоятельствах человек будет помогать другому, поскольку мы знаем, что люди могут пойти на личный риск или потери, если в процессе они улучшат общую родовую приспособленность, то есть увеличат шансы выживания своего генотипа. Соответственно, мы можем рискнуть даже собственным выживанием, если наш акт помощи увеличит вероятность выживания большего количества родственников с тем же генотипом.

Общая приспособленность (Inclusive fitness) — выживание генов человека у его потомства и у родственников, которым он помогает.

Есть множество доказательств того, что люди предпочитают помогать тем, с кем они генетически связаны. Многие виды животных помогают своим родственникам: кормят, защищают и укрывают их, непосредственно в зависимости от степени родства: животное помогает больше всего тем, с кем оно связано большим количеством генов, — своему потомству, родителям, братьям и сестрам (в среднем 50% этих генов пересекаются). Затем идут тети, дяди, племянницы и племянники (25% совпадений), за ними следуют двоюродные братья и сестры (12,5% совпадений) и так далее; неродственным животным другие животные помогают реже всего (Greenberg, 1979; Sherman, 1981). У людей — представителей разных культур — в значительной степени проявляется тот же самый паттерн (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994; Cunningham, Jegerski, Gruder & Barbee, 1995; Essock-Vitale & McGuire, 1985). Для иллюстрации см. рис. 1.2. Эта тенденция помогать генетически близким родственникам распространяется на такие различные формы помощи, как донорство почки в США или борьба с вырубкой джунглей в Венесуэле (Borgida, Conner & Manteufal, 1992; Chagnon & Bugos, 1979).

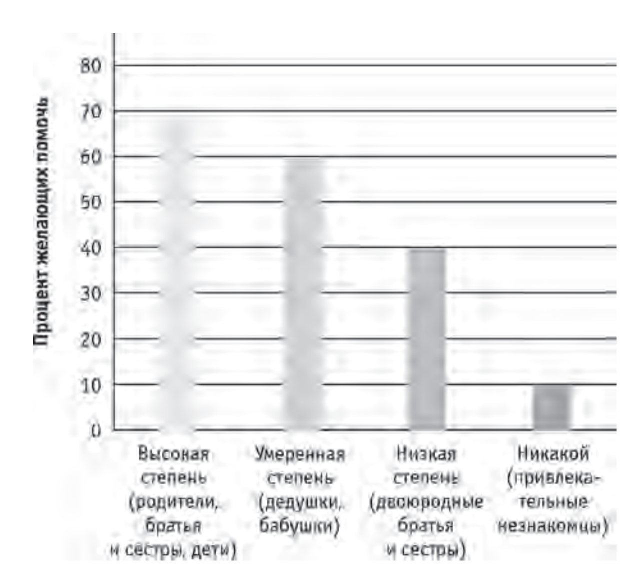


Рис. 1.2. Помощь родственникам и неродственникам
Участники исследования указали, станут ли они помогать разным другим людям в многочисленных ситуациях. Их желание помочь тесно отражает генетическую связь с другими.

Тенденция помогать родственникам настолько сильна, что ради общего блага обществу порой приходится предпринимать действия, чтобы сдерживать такую реакцию. Подумайте и ответьте на следующий вопрос: если бы вы оказались в ситуации катастрофы: землетрясения или наводнения, то кому бы вы стали помогать в первую очередь? Если бы вы были одним из тех, кто действительно пережил такого рода событие, то ответ будет очевидным: вы сначала помогли бы членам семьи и только потом — всем остальным (Form & Nosow, 1958; Kaniasty & Norris, 1995) К сожалению, работники отряда спасения в чрезвычайных ситуациях часто приходят к тому же выводу. Например, когда разрушительный торнадо поразил город Ксения, штат Огайо, в 1974 году, две трети медицинских работников оставались дома и ухаживали за членами своих семей (Laube, 1985).

Взаимопомощь

Выдвинутая Гамильтоном концепция общей приспособленности объясняет самопожертвование родственников. Но как может эволюционная теория обосновать тот факт, что и животные и люди регулярно помогают неродственникам? Тут нам поможет понятие **взаимной помощи**, введенное в современную эволюционную теорию Робертом Триверсом (Trivers, 1971). Ученый отмечал, что помощь часто взаимна и люди оказывают ее сообща, так что помогающие тоже получают пользу. Во всех человеческих культурах



Ты вычешешь блох на моей спине, а я — на твоей. Взаимопомощь в форме взаимного очищения часто возникает среди животных. Такое сотрудничество приносит пользу всем участникам.

существует норма взаимности, обязывающая людей возмещать помощь, которую они получили. Триверс показал, что взаимопомощь встречается также и среди животных. Те, у кого гены стимулировали такое взаимодействие, чаще выживали.

Взаимопомощь (Reciprocal aid) — помощь, которая возникает в обмен на предыдущую помощь.

Когда помогают друг другу неродственники, то у них больше шансов выжить, потому что по сравнению с теми, кто не склонен помогать другим, альтруисты получают материальное преимущество. На практике те, кто приходит на помощь, часто в дальнейшем получают преимущество, потому что взаимная помощь дает им доступ к вознаграждениям и продолжительным выгодным взаимоотношениям, которые в противном случае трудно было бы получить (Bendor, Kramer & Stout, 1991). Приведем данные европейских экономистов, изучавших влияние кооперативных методов в длительных отношениях работника и работодателя. Они обнаружили, что когда фирмы возмещали своим работникам помощь, оказываемую фирме, то работники прилагали больше усилий и меньше уклонялись от работы. Такие методы в значительной степени увеличивали прибыль, обеспечивали выживание фирмы и работу для служащих (Fehr, Gahter & Kirchsteiger, 1997). В целом взаимопомощь не только увеличивает материальное преимущество тех, кто умело ею пользуется, но и создает у этой категории людей генетическое преимущество.



Внимание: практика

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПОВЕДЕНИЯ В ИЗУЧЕНИИ ПОМОЩИ

В науке давно исследуется вопрос о том, насколько человеческое поведение можно объяснить влиянием наследственности и окружающей среды (Galton, 1875). Совсем недавно ученые, занимающиеся генетикой поведения, ввели новые методы, позволяющие им приоткрыть тайну этих двух причин поведения. Один из таких методов — изучение близнецов (Segal, 2000).

Например, генетики противопоставили два вида близнецов: идентичных (монозиготных) близнецов, у которых абсолютно одинаковые гены, и неидентичных (гетерозиготных) близнецов, обладающих только половиной общих генов. Оказалось, что идентичные близнецы гораздо больше похожи личностно, чем неидентичные близнецы (Tellegen et al., 1988) Но действительно ли исследования идентичных и неидентичных близнецов объясняют и предоставляют данные о том, что именно заставляет человека приходить на помощь? Да. Эти исследования указывают на две вещи: во-первых, идентичные близнецы — и взрослые и дети в возрасте начиная с 14 месяцев, показывают более схожие паттерны помощи, чем неидентичные близнецы (Rushton et al., 1986; Zahn-Waxler, Robinson & Emde, 1992). Большое различие паттернов позволило ученым сделать вывод, что тенденция помогать вызвана как генетическими, так и негенетическими факторами.

Во-вторых, в других исследованиях задается вопрос, будут ли идентичные близнецы проявлять более значительную степень альтруизма по отношению друг к другу. Нэнси Сигал (Segal, 2000) об-



Двойная обязанность. Особые узы — родство идентичных близнецов заставляет их с необычайной заботой относиться друг к другу.

наружила, что в задании, когда испытуемым требовалось заработать очки, идентичные близнецы прилагали больше усилий, чтобы заработать очки друг для друга, чем неидентичные близнецы. Более того, в задании на решение головоломок 94% идентичных близнецов помогали друг другу, и только 46% неидентичных близнецов поступали так же. Наконец, в игре-сделке идентичные близнецы чаще старались принести друг другу пользу, чем неидентичные близнецы (Segal, 2000). Разумеется, эти результаты соответствуют концепции общей приспособленности и идее о том, что люди будут вести себя так, чтобы улучшить благосостояние носителя своих генов, даже если эти гены не их собственные.

В целом, основываясь на исследованиях близнецов, можно сделать вывод, что на тенденцию помогать существует значительное генетическое влияние. В то же время есть еще сильное влияние, обусловленное обучением и окружающей средой, — это оптимистические данные для тех, кто надеется внушить просоциальную ориентацию другим, особенно детям.

❑

Обучение помощи

Какие характеристики в человеке могут побудить его помогать ради генетических или материальных выгод? Можно выделить две такие характеристики: привитые человеку представления и расширенное чувство «мы».

Привитые представления

Если помощь другим, даже неродственникам, дает помогающему человеку генетическое и материальное преимущество, то люди, искренне верящие в это, вероятнее всего, окажут помощь. Именно это обнаружилось в исследовании американских корпораций: те корпорации, руководители которых в основе всякой благотворительности видели собственный интерес, особенно часто щедро вносили пожертвования (Galaskiewicz, 1985).

Как формируется представление о том, что оказание помощи выгодно самому человеку? Прежде всего, человек приобретает это представление на собственном опыте в процессе научения. Даже на позднем этапе развития человек может понять, насколько благоразумно или нет просоциальное поведение. Приведем пример тренинга по классической экономической теории. Базовая предпосылка состоит в том, что люди будут пренебрегать интересами других или эксплуатировать их, чтобы получить максимальный результат. Исследование продемонстрировало, что студенты-экономисты больше, чем студенты, обучающиеся другим дисциплинам, таким как психология, оправдывают ожидания классической экономической теории. Они чаще норовят воспользоваться партнером в игре в сделку (Marwell & Ames, 1981). Студенты-экономисты, скорее всего, потребуют себе неравномерно большую плату в сделке (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986). И они вряд ли будут вносить пожертвования на благотворительность (Frank, Gilovich & Regan, 1993).

Разумеется, возможно, что такая ориентация на неоказание помощи не результат научения, а изначальная установка студентов-экономистов, существовавшая еще до того, как они пришли на данный факультет. Исследование Роберта Франка, Тома Гиловича и Дениса Ригана (Frank, Gilovich & Regan, 1993) не подтверждает это предположение. Ученые обнаружили, что такие отличия между студентами-экономистами и студентами других специальностей возрастали по мере прохождения учебы, так что можно предположить, что в значительной степени эти тенденции приобретенные.

Расширенное чувство «мы»

Люди действуют просоциально ради непосредственной выгоды и усваивают такое поведение еще одним способом. Эта приобретенная ориентация и расширенное чувство «мы» прививается в семье задолго до того, как человек сталкивается с более широким окружением, и включает не только генетическую, но и материальную выгоду. Как вы уже видели, люди предпочитают помогать тем, с кем они генетически связаны, предположитель-



«Помощь другим, даже неродственникам, дает альтруисту генетическое и материальное преимущество»

но для выживания их собственных генов. В действительности это невозможно, так как человек не может препарировать другого, чтобы определить, сколько у них общих генов. Вместо этого людям приходится опираться на *признаки общего родства* — черты, которые, как правило, ассоциируются с родственниками (Krebs, 1989). Один такой признак — это люди определенного типа или типов, присутствующие в семье в детстве. Люди, так же как и животные, реагируют на тех, кто был рядом с ними, когда они взрослели, словно это их родственники (Aldhous, 1989; Wells, 1987). Хотя этот признак общего родства может время от времени сбивать нас с толку, он чаще оказывается правилен, потому что дома, как правило, находятся члены настоящей семьи, то есть группы, где почти каждый включает себя в общее «мы».

Интересный вывод состоит в том, что те люди, родители которых регулярно приглашали в дом разных людей, с разным образованием, обычаями и внешностью, когда вырастают, чаще всего помогают незнакомцам. Так происходит потому, что их концепция «мы» расширяется и в дальнейшем включит не только членов семьи, но и других людей. Для них вдохновляющее на помощь чувство «мы» простирается на весь род человеческий (Hornstein, 1982; Piliavin, Dovidio, Gaertner & Clark, 1981).

Эту идею подтверждает и тот факт, что в разных культурах существуют неодинаковые нормы для приглашения в дом других людей, особенно просто знакомых. Во многих азиатских обществах такие приглашения — редкость, и чужак, получивший его, должен чувствовать, что ему оказали большую честь. Однако в западном обществе вечеринки в доме с многочисленными знакомыми, когда люди собираются на обычные обеды, посмотреть спортивные соревнования по телевизору и так далее — распространенная практика. Поэтому американцы больше склонны помогать людям, не включенным в группу «своих», чем японцы или китайцы. Однако японцы и китайцы больше стремятся помогать людям в своей собственной группе, чем американцы (Leung, 1988).

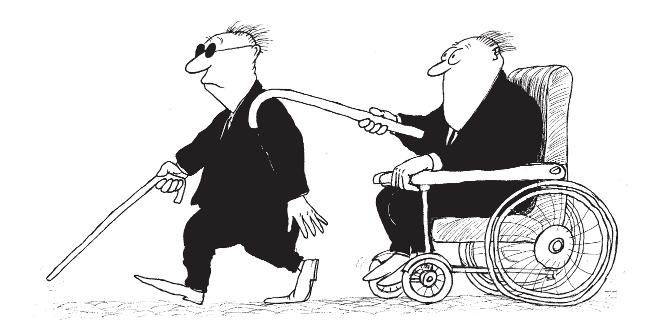
Такие данные делают еще более загадочным поступок Семпо Сугихары, помогавшего еврейским беженцам еще до начала Второй мировой войны. Почему член японского общества, известного тем, что оно неохотно принимало чужаков, стал заботиться о группе иностранцев? Первый намек на ответ нам дает юность Сугихара. Его отец, налоговый чиновник, был послан по долгу службы в Корею, переехал туда вместе с семьей и открыл гостиницу. Сугихара вспоминает, что на него произвела сильное впечатление готовность родителей принимать самых разных гостей, которым нужен был кров. Родители Сугихары даже чистили их волосы и одежду от вшей, несмотря на то, что некоторые постояльцы были слишком бедны, чтобы платить (Watanabe, 1994). С этой точки зрения можно понять причину того, почему Сугихара позже решил спасти тысячи европейских евреев — его расширенное чувство «мы» сформировалось после того, как он у себя дома в детстве видел многих незнакомых людей. Как он признавался в интервью через 45 лет после свершившегося факта, национальность и религия этих бедных жертв не имела для него значения, для него было важно одно: «Они все были *людьми*, и им всем нужна была помощь» (Craig, 1985).

Разумеется, всегда рискованно обобщать, основываясь только на одном случае. В данном примере мы знаем, что Сугихара — не единственный спаситель, кто в детстве общался с разными людьми. Сэмюэль и Перл Олинер (Oliner, 1988) обнаружили большие отличия в этом отношении между европейцами — неевреями, теми, кто прятал евреев от нацистов, и теми, кто этого не делал: спасители сообщали о близких связях в детстве с людьми различных социальных классов и религиозных убеждений. Более того, взрослея, они ощутили чувство сходства с более широкой и разнообразной группой людей, чем те, кто не спасал гонимых. С решением помочь людям, отличающимся от них самих, во время войны было связано не только расширенное чувство «мы». Когда у этих спасителей брали



Чужаки.
Эта фотография показывает жену Сугихары, его сына и свояченицу на территории, занятой нацистам спустя несколько месяцев после того, как Сугихара был освобожден от своих обязанностей в Литве. Обратите внимание на надпись на воротах в парк, которая гласит: «Евреям вход запрещен». Неизвестно, случайно ли эта табличка попала в кадр. Мы, однако, знаем, что Сугихара сам фотографировал и что это он поставил семью у ворот. Что вы об этом думаете? Была ли табличка на фотографии случайностью или сознательной горькой иронией? Ответ вам подскажет правая рука свояченицы.

интервью полвека спустя, оказалось, что они помогали гораздо большему числу людей и по самым разным причинам (Midlarsky & Nemeroff, 1995; Oliner & Oliner, 1988). На основании всего этого можно дать совет родителям, которые хотят, чтобы их дети были добрыми и занимались благотворительностью: пусть дома дети общаются с людьми самых разных слоев.



«Решая, к кому обратиться за помощью, мы выбираем тех, кто больше всего похож на нас как внешне, так и по характеру».

Сходство и близость

Не только воспитание, но и определенная ситуация может повлиять на чувство «мы» человека. Например, люди испытывают ощущение единства с теми, кому они недавно дали о себе личную информацию (Aron, Melinat, Aron, Vallone & Bator, 1997). Если следовать эволюционному толкованию мотивации помощи, то ситуационные факторы, ассоциирующиеся с особенно важной категорией «мы» — категорией родственников, должны привести к тому, что помощь станет более интенсивной. Данные о двух таких факторах, сходстве и родстве, вписываются в эволюционную теорию.

Сходство

Двое людей могут попытаться оценить степень своего родства, основываясь в первую очередь на внешнем сходстве (Rushton, Russell & Wells, 1984); представляется, что это верно не только из-за физических характеристик, но и из-за некоторых личностных черт и установок (Martin et al., 1986; Waller et al., 1990). Если просоциальное действие мотивировано (несомненно, бессознательным) желанием способствовать своему собственному генетическому выживанию, тогда люди должны помогать другим, кто похож на них внешне, личностно, и людям со схожими установками. Например, участники экспериментов сообщали, что они в первую очередь предоставили бы срочную медицинскую помощь тем, кто обладает такими же, как и они сами, политическими взглядами (Furnham, 1996). В целом Довидио (Dovidio, 1984) проанализировал все тесты взаимосвязи сходства и помощи, которые он мог найти, и обнаружил, что в 29 из 34 случаев похожие люди значительно чаще получали необходимую помощь, чем непохожие. Такая тенденция приносить пользу другим возникает даже внутри семей, где больше друг другу помогают те члены семьи, кто похож между собой (Leek & Smith, 1989, 1991). В соответствии с этими результатами, когда при прочих равных мы хотим решить, к кому обратиться за помощью, то лучше всего выбрать того, кто будет больше всего похож на вас как внешне, так и по характеру.

Странно, все же, что одно из очевидных проявлений генетического сходства — расовая принадлежность, не является особенно веским основанием для того, чтобы человек помогал другому. Когда Фэй Кросби, Стефани Бромли и Леонард Сакс (Crosby, Bromley & Saxe, 1980) изучили научную литературу, они обнаружили, что менее половины всех исследований говорили о том, что человек склонен помогать другому человеку той же расы. Как мы объясним такие противоречивые паттерны? Изящная серия экспериментов Сэмюэля Гартнера и Джона Довидио (Gaertner & Dovidio, 1977, 1986), кажется, дает нам ответ на этот вопрос: когда люди думают, что их могут счесть расистами за то, что они не помогали представителю противоположного пола, они помогают этому человеку так же, как и члену своей собственной расы. Тем не менее, если считают, что не смогут помочь и при этом не покажутся расистами, то снова возникает обычный паттерн, и они, как правило, помогают человеку той же расы, что и они сами. Эти результаты показывают, что хотя генетические факторы могут играть значительную роль в принятии решений о помощи, социальные факторы не менее важны (Sommers & Ellsworth, 2000).

Если правда, что люди помогают тем, кто похож на них самих, то тогда можно убедить других помочь нам, если нам удастся внушить им, что мы такие же. И действительно, есть данные о том, что такой подход спас множество жизней. В начале этой главы, после того как мы рассказали о непонятной благожелательности Семпо Сугихары по отношению к тысячам европейских евреев, мы упомянули и другой, не менее таинственный факт — решение японского правительства укрывать и защищать евреев на своей территории во время войны вопреки воле нацистских союзников. События, сопровождавшие это решение, как пишут многие ученые (Kranzler, 1976;

Ross, 1994; Tokayer & Swartz, 1979), интересным образом подтверждают взаимосвязь помощи и сходства и указывают, как жертвы могут с большой личной выгодой создать чувство «мы» у человека, способного им помочь,



Внимание: практика

ПОЛУЧЕНИЕ ПОМОЩИ ЗА СЧЕТ КОРРЕКТИРОВКИ «МЫ» ПОМОГАЮЩЕГО

Несмотря на то, что, как ясно говорят документы того времени, визы Сугихары спасли жизнь тысячам евреев (Levine, 1997), когда те прибыли на территорию, оккупированную японцами, то стали составной частью гораздо более значительного контингента еврейских беженцев, собравшихся в городе Шанхае. После нападения на Перл-Харбор приток беженцев в Шанхай внезапно прекратился и ситуация в еврейской общине быстро стала опасной. В конце концов, именно Япония была в то время полноправным военным союзником Адольфа Гитлера и должна была избегать шагов, которые могли угрожать ее альянсу с этим яростным антисемитом. Однако несмотря на то, что такие действия могли серьезно повредить отношениям с Гитлером, японское правительство не уступало давлению нацистов, стремившихся уничтожить евреев в Шанхае в начале 1942 года, и твердо придерживалось своего решения до конца войны. Почему?

Как писал Марвин Токейер (Tokayer & Swartz, 1979, p. 178–181), бывший главный раввин Токио, ответ может быть связан с малоизвестной серией событий, случившихся несколькими месяцами раньше. Нацисты прислали в Токио полковника гестапо Йозефа Мейзингера, известного под прозвищем «Варшавский мясник», потому что там он отдал приказ об уничтожении 16 000 евреев. Как только в апреле 1941 года Мейзингер прибыл в Японию, он сразу стал агитировать за политику жестокости по отношению к евреям на территории, контролируемой императорским правительством, — политику, которую, как он сам говорил, он бы с радостью спланировал и осуществил. Высокопоставленные члены японского Верховного командования сначала не знали, как реагировать на такую агитацию, и захотели выслушать мнения всех сторон. Правительство предложило еврейской общине послать на эту встречу двух представителей. Оба выбранных были уважаемыми религиозными лидерами, но заслужили такую репутацию по-разному. Один, раввин Мозес Шацкис, был известным ученым, одним из самых блестящих теологов довоенного времени. Второй, раввин Шимон Калиш, приобрел известность благодаря удивительной способности понимать людей: в своем роде он был социальным психологом.

На встрече эти двое и переводчик оказались с глазу на глаз с самыми влиятельными членами японского Верховного командования. Представители командования не тратили времени зря и задали всего два вопроса: почему наши союзники-нацисты так вас ненавидят и почему мы должны сопротивляться их попыткам вас уничтожить? Ученый раввин Шацкис не нашелся, что ответить. Однако знание человеческой природы подсказало раввину Калишу исчерпывающий ответ на оба вопроса. «Потому что, — ответил он спокойно, — мы — азиаты... *как и вы*».





Участники битвы за влияние на японскую политику в отношении евреев.
Полковнику Йозефу Мейзингеру (изображен после его пленения силами союзников) не удалось убедить японское Верховное командование отдать евреев под контроль Германии, как того желали нацисты. Одной из причин может быть признание общего азиатского происхождения японцев и евреев, полученное на решающей встрече с еврейскими лидерами. Раввины Калиш и Шацкис (изображены с переводчиком в день встречи) попытались включить евреев в генетическое чувство «мы» японцев и исключить из этого понятия нацистов.

Это заявление было кратким, но вдохновенным, потому что выделило два понятия, которые должны были помочь евреям изменить чувство «мы» японцев. Во-первых, в Японии давно велись споры о теории, объяснявшей удивительное сходство между древним иудаизмом и японским синтоизмом. Теория заключалась в том, что по крайней мере некоторые из 10 «потерянных племен Израиля» путешествовали в Японию, вступали в браки, смешивали свои верования и кровь с японцами. Во-вторых, утверждение раввина Калиша подчеркивало, что в соответствии с собственными притязаниями нацистов немецкая господствующая раса генетически отличалась от «низших» азиатских народов. Так, с помощью одного проницательного замечания раввин переформировал концепцию «мы» японских офицеров, так что теперь евреи включались в группу «мы», а нацисты (на основании их собственных заявлений — нет).

Очевидцы этой встречи сообщают, что заявление старого раввина оказало мощное воздействие на японцев. После продолжительного молчания они объявили перерыв и недолго посовещались. Когда через два часа встреча возобновилась, то в ней приняли участие еще два высокопоставленных синтоистских священника. Следующие четыре часа прошли в напряженной дискуссии с раввинами, и на ней обсуждалось поразительное сходство религий и возможность общих корней. Тут ученый раввин Шацкис стал поистине неоценим. Обладая глубокими и обширными теологическими знаниями, он сумел указать параллели, которых раньше не замечали даже священники.

После окончания заседания, продлившегося до вечера, самый старший из присутствующих офицеров встал и заверил раввинов, что они могут успокоить свою общину: «Отправляйтесь назад к своим людям. Скажите им... мы предоставим им мир и безопасность. Вам нечего бояться на японской территории». И было так.

❑

Близость

Поскольку люди, как правило, живут вместе со своими родственниками или часто вступают с ними в контакт, то мы можем считать близость признаком общей наследственности. Кстати, учтите, что слово *близкий* означает почти то же самое, что и *семейный**. Разумеется, общение с другим человеком еще не говорит о генетическом сходстве. Но для того чтобы человек принял эгоистическое решение, кому помогать, этого и не требуется. В соответствии с логикой эволюционной психологии, если сходство с другим человеком просто ассоциируется с общими генами, то помощь этому другому должна принести пользу генам помогающего человека, и в результате взаимопомощь людей возрастет (Rushton, 1989; Schroeder, Penner, Dovidio & Piliavin, 1995). Есть два доказательства этой идеи.

Во-первых, и у людей и у животных чем больше родственных связей между отдельными особями, тем чаще они вступают в контакт друг с другом (Greenberg, 1979; Hames, 1979; Rushton, 1989). Во-вторых, люди чаще стремятся помогать другим, даже другим определенного типа, которые им близки. Опять-таки мы можем найти множество свидетельств у Сэмюэля и Перл Олинеров (Oliner, 1988) о спасении евреев во время Второй мировой войны. По сравнению с теми, кто не помогал им, спасители чаще вступали в контакт с евреями до войны, когда жили рядом с ними, работали или имели дружеские отношения. Сборщики пожертвований (фандрайзеры) говорят о том же феномене: люди намного чаще помогают в разрешении проблем, если они знакомы с кем-нибудь, у кого есть та же проблема. Понятно теперь, почему агентства, занимающиеся благотворительностью, так активно персонализируют жертв болезни, разрабатывают специальные рекламные кампании, когда на постере изображается бедный или больной ребенок или рассказывается о человеке, которому срочно требуется помощь. В этих агентствах прекрасно знают, что люди не склонны помогать анонимным страдальцам и скорее пожертвуют деньги одному представителю группы, ставшему для них знакомым (Redelmeier & Tversky, 1990). Как говорил Томас Шеллинг (Schelling, 1968p. 130): «Если мы знаем людей, то мы заботимся о них». Может быть, дело именно в этом, потому что, как показывают социальные психологи, чем больше мы узнаем другого, тем больше сходства у нас обнаруживается (Cunningham, 1986; Kenny & Kashy, 1994).

Такая взаимосвязь между родством и сходством может дать нам еще одно объяснение того, почему Семпо Сугихара помог евреям. За несколько месяцев до того, как он решился пожертвовать своей карьерой ради помощи еврейским беженцам, Сугихара познакомился с 11-летним еврейским мальчиком, Солли Ганором, тетя которого была владелицей магазина рядом с японским консульством. В это время Сугихара подружился с Солли и давал ему при встрече мелкие монетки или марки для его коллекции. В одну из таких встреч Сугихара отклонил выражение благодарности Солли и сказал мальчику: «Просто считай меня своим дядей». На это Солли ответил: «Раз вы — мой дядя, вы должны прийти в субботу на наш праздник Ханука. Там будет вся семья». На этой вечеринке Сугихара встретился не только

* Familiar — близкий, familial — семейный (*англ.*). (*Примеч. перев.)*

непосредственно с членами семьи Солли, но и с их дальним родственником из Польши, который описал ужасы нацистской оккупации и попросил Сугихару помочь ему выбраться из Европы. Спустя 8 месяцев Сугихара получил необходимые полномочия, и первые визы, подписанные им, были визы семьи Солли (Ganor, 1995, p. 35).

Типы помощников, жертв, нуждающихся в помощи, и потребностей

Разумеется, мотив помогать другим для того, чтобы помочь себе, не всегда и не в любых обстоятельствах приводит к просоциальной деятельности. Модель помогающей ориентации, предложенная Даниэлем Ромером, Чарльзом Грудером и Терри Лиззадро (Romer, Gruder & Lizzadro, 1986), предсказывает, что возможность получить за помощь что-то взамен будет мотивировать только определенный тип людей. Это восприимчивые помощники — они хотят получать, когда помогают, и отличаются от людей, которых Ромер, Грюдер и Лиззадро называют альтруистами, помогающими другим ради них самих, а не ради своего материального благополучия. Чтобы проверить эту модель, исследователи звонили по телефону этим двум типам помощников и приглашали их участвовать в эксперименте. За участие в эксперименте предлагались или не предлагались баллы в студенческом зачете. Как и предсказывалось, когда студентам предлагали компенсацию, то восприимчивые соглашались помочь, только если они получали взамен кредит. Однако обратное было правдой для альтруистов. Они более охотно соглашались принять участие в эксперименте, когда за него не предлагалось никакой компенсации.

Эволюционный подход также говорит о некоторых сложностях в оказании помощи. Так, тенденция оказывать услугу родственнику оказывается не одинаковой во всех обстоятельствах. Например, если люди помогают близким родственникам, чтобы обеспечить выживание большего количества своих генов, то они должны отдавать предпочтение близким родственникам в той ситуации, когда выживание имеет большое значение. Чтобы проверить эту гипотезу, Юджин Бернстайн, Крис Крандалл и Синобу Китаяма (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994) опросили студентов американских и японских колледжей, насколько те готовы помогать другим, если помощь включала или спасение из горящего здания, или покупку для них той или иной вещи в магазине. В целом, чем ближе был родственник, тем охотнее студенты помогали. Тем не менее в обеих культурах эта тенденция оказывать услуги близким родственникам проявлялась гораздо ярче, если родственники попадали в ситуацию, опасную для жизни.

Резюме

Примитивная личная выгода — как генетическая, так и материальная — может побудить людей помогать, особенно тех, кто полагает, что должен получить какое-то возмещение за свои усилия. Кроме того, представляется, что мы пытаемся получить генетическое преимущество, когда помогаем людям, которые оказываются близкими нам, таким, например, как те, кто кажется похожим на нас, родственен нам или с кем мы раньше дома вступали в контакт. Такая тенденция помогать родственным людям особенно сильна, когда другие попадают в ситуацию, угрожающую их жизни.

ПОЛУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА И ОДОБРЕНИЯ

Кроме генетических и материальных преимуществ помощники получают и косвенную выгоду. Поскольку стремление помогать поощряется во всех человеческих культурах (Schroeder et al., 1995), те, кто помогают, облагораживают свой образ в глазах других. Дональд Кэмпбелл (Campbell, 1975) отмечал, что для того чтобы стимулировать помощь в ситуациях, не предлагающих материальных или генетических вознаграждений помогающему, все человеческие общества предоставляют социальные вознаграждения тем, кто помогает. Эти социальные вознаграждения, как правило, принимают форму повышенной симпатии и одобрения. Кроме того, просоциальные действия могут также укрепить воспринимаемую власть и статус помогающего в обществе (Nowak & Sigmund, 1998). Например, корпорации, вкладывающие значительные суммы в благотворительность, считаются президентами других корпораций более успешными (Galaskiewicz, 1985).

Тактика, когда благотворительность используется для улучшения социального положения, не уникальна для корпоративных культур. В своей монументальной работе *The Gift* («Дар») французский антрополог Марсель Мосс (Mauss, 1967) подробно рассказал о большом значении и универсальности совершения подарков в человеческой социальной организации. Тем не менее, несмотря на распространенность этого процесса, он принимает самые разнообразные формы. Одна из самых зре-



Значение потлача.
Раздавая подарки — большое количество вещей, члены племен на северо-западном побережье Тихого океана получали желанный ранг и статус. На фото изображен потлач куакиутль: сложенные в штабеля одеяла готовы к раздаче.

лищных форм — это потлач. Это ритуальное празднество, когда хозяин раздает большое количество вещей своим гостям, зачастую в процессе раздачи оказываясь без средств или влезая в долги. Хотя потлач встречается в разных частях света, таких как Меланезия, первоначально это явление обнаружилось среди коренных американских культур северо-западного побережья, в частности, в племени куакиутль.

Раздача подарков в форме потлача процветала во второй половине XIX века и в конце концов была запрещена канадским правительством. К 1951 году, когда закон «потлача» был официально отменен, вряд ли требовалось официальное правительственное постановление, сама традиция давно утратила свое значение для членов племен. Однако это не остановило социальных ученых, и они не перестали задавать вопрос о том, какова была функция такого праздника (Morris, 1994). Некоторые утверждают, что первоначально цель потлача была предоставить физически разделенным людям (из разных семей и племен) регулярную возможность устанавливать и укреплять социальные связи в позитивной обстановке раздачи подарков и праздника. Тем не менее, хотя такие возможности, без сомнения, были, участники торжеств не придавали им большого значения и считали их чем-то менее существенным, простой прелюдией к грандиозной раздаче подарков в финале. Другие объяснения правильно учитывали значение процесса раздачи и подчеркивали экономические функции, такие как перераспределение богатств или создание обязательств, на которые можно было бы опереться в будущем. Но подобные экономические интерпретации не соответствуют данным о том, что самая большая слава доставалась хозяину, уничтожавшему, а не раздававшему множество предметов своей собственности. Зачастую все сгорало в огне: мебель, деревянные каноэ, бочки со спермацетом, а потом пламя добиралось до стен и сжигало дотла дом хозяина и оставшееся имущество (Woodcock, 1977).

Если ни одна из этих спекуляций не отражает подлинной цели потлача, то что еще мы можем предположить? Большинство антропологов сходятся в настоящее время на том, что этот обычай существовал для того, чтобы человек мог укрепить свое положение в обществе. Ученые отмечают, что в этих племенах высоко ценилось богатство и что наравне с происхождением оно было составляющей высокого положения в обществе. Таким образом, любой, кто мог накопить денег и был в состоянии так же много потратить, подтверждал свой выдающийся социальный статус (Cole & Chaikin, 1990; Rosman & Rubel, 1971). Следовательно, в действительности ценилось не богатство, а ранг, привилегия и титул, и все это подтверждалось, когда человек отказывался от богатства и раздавал его. В свете такого представления древние вожди куакиутль напоминают современных бизнесменов, делающих щедрые корпоративные пожертвования, чтобы они и их компании воспринимались соперниками как более сильные и успешные (Galaskiewicz, 1985).

Социальная ответственность: норма помощи

Нормы общества зачастую оказывают сильное влияние на поведение. Существует два вида социальных норм. *Дескриптивные нормы* определяют, что, как правило, делается в данной ситуации, а *инъюнктивные нормы* определяют, что одобряется и не одобряется.

Нормы того и другого типа касаются помощи: люди гораздо чаще помогают другим, когда видят наглядные примеры помощи или когда другие одобряют помощь (Warburton & Terry, 2000). Тем не менее как раз одобрение просоциальных действий, по-видимому, наиболее тесно связано с получением социального статуса и похвал. Польский социальный психолог Януш Рейковский (Reykowski, 1980) продемонстрировал значение ожидаемого социального одобрения в эксперименте, который проводился над болгарскими студентами. Студентов обманули и сказали, что в их колледже альтруизм не ценится. Позднее они реже уступали

просьбам о помощи, чем те, кто не получал такой информации о нормах в своем учебном заведении.

Самая распространенная норма помощи — это **норма социальной ответственности** (Berkowitz, 1972). Она утверждает, что в целом мы должны помогать тем, кто нуждается и зависит от нашей помощи. Как мы увидим, действует несколько факторов, когда решение человека помогать обусловливается нормой социальной ответственности. Один из детально изученных факторов — это присутствие других (случайных прохожих) и их влияние, когда появляется возможность оказать помощь, особенно если человек нуждается в срочной помощи. Эти наблюдатели могут повлиять на действие нормы социальной ответственности и, соответственно, на решение помочь тремя способами: выступая как источник помощи, как источник информации о том, требуется помощь или нет, и как источник одобрения или неодобрения, когда человек помогает или не помогает другим.

Норма социальной ответственности (Social responsibility norm) — общественное правило, состоящее в том, что люди должны помогать тем, кто в этом нуждается.

Прохожие как источники помощи

В первые годы экспериментальной социальной психологии ученых больше интересовало антисоциальное поведение (предрассудки, конфликты, агрессия), чем акты великодушия и доброты. Вероятно, из-за живо сохранившихся в памяти ужасов Второй мировой войны социальных психологов больше волновало понимание и борьба со злом, чем понимание и приумножение добра. Ситуация резко изменилась в середине 1960-х годов, в немалой степени из-за одного преступления. В 3:00 ночи 13 марта 1964 года в Нью-Йорке на улице возле своей квартиры молодая женщина по имени Кэтрин Дженовезе была заколота незнакомым мужчиной. Новости об убийстве всколыхнули Америку (Rosenthal, 1964).



Кэтрин Дженовезе. До убийства Кэтрин Дженовезе на нью-йоркской улице социальные психологи относительно поверхностно исследовали явление помощи. Однако особые обстоятельства ее смерти, когда в течение 35 минут 38 человек наблюдали за происходившим и никто из них не пришел на помощь, поставили перед учеными новые вопросы: какие факторы усиливают и, наоборот, тормозят тенденцию помогать?

Что было такого ужасного в этом преступлении? Поражало не столько само убийство, ведь в Нью-Йорке убийства случались довольно часто, даже не особая жестокость преступления, хотя в жертву снова и снова вонзался нож, а она умоляла оставить ей жизнь. Не вызвал изумления и серийный убийца, до того уже прикончивший еще двух женщин: позже его схватили и осудили. Общественность, скорее, взволновала ситуация. Это преступление совершалось довольно долго и на глазах у публики. За убийством наблюдали 38 соседей Дженовезе, с постели их поднял шум, и они смотрели вниз на улицу из безопасного укрытия собственных квартир. 38 людей стали свидетелями этой чрезвычайной ситуации, и ни один из них не помог и даже не вызвал полицию.

После бури общественных выступлений, последовавших за рассказом на первой странице *New York Times*, социальные психологи подверглись сильному давлению. Студенты в аудиториях, репортеры газет и даже друзья на вечеринках — все им задавали вопросы. Все хотели знать только одно: почему никто из 38 человек, наблюдавших за убийством, не помог несчастной девушке? После одной такой вечеринки два нью-йоркских социальных психолога Бибб Латанэ и Джон Дарли (Darley & Latane, 1970) решили проанализировать и раскрыть загадку этого случая. В процессе работы они нашли объяснение, не замеченное остальными: хотя все отчеты об этом убийстве подчеркивали, что не предпринималось никаких действий, *несмотря на то*, что за ним наблюдали 38 человек, Латанэ и Дарли предположили, что никто не помогал именно *из-за того*, что присутствовало 38 свидетелей. Когда на месте преступления находилось так много наблюдателей, возможно, каждый из них считал, что кто-то другой, вероятно, более опытный, придет на помощь. По мнению Латанэ и Дарли, ответственность за помощь могла так широко распространяться в группе наблюдателей — этот процесс назывался **диффузией ответственности**, — что никто из наблюдателей не чувствовал необходимости действовать и никто из них не стал ничего предпринимать.

Чтобы проверить свою идею, Дарли и Латанэ (Darley & Latane, 1968) сначала провели много исследований, изучая, как число наблюдателей чрезвычайной ситуации могло повлиять, что кто-то из них придет на помощь. По системе двусторонней оперативной связи студенты колледжа в Нью-Йорке услышали, как с другим студентом начинало происходить нечто вроде эпилептического припадка. Процент испытуемых, вышедших из своих кабин, чтобы оказать помощь, резко сни-



жался по мере возрастания количества других студентов, которые могли помочь. Если испытуемые думали, что они одни слышали больного, то 85% пытались помочь. Однако если испытуемые знали, что хотя бы еще один студент слышал припадок, то процент стремившихся оказать помощь падал до 62%; а когда в систему внутренней связи включалось четверо испытуемых, то студенты еще реже приходили на помощь. В этом случае «эпилептику» помогал всего 31% испытуемых.

Диффузия ответственности (Diffusion of responsibility) — тенденция каждого члена группы снимать с себя личную ответственность за действия, распределяя ее среди всех остальных членов группы.

Какое отношение имеет диффузия ответственности к социальным нормам? Вспомним, что норма обязывает нас помогать тем, кто зависит от нас и нуждается в нашей помощи. Так что если присутствие других рассеивает ответственность, то жертва автоматически становится менее зависима от *нас* и мы не чувствуем обязанности помогать, как нам предписывает норма. Этот взгляд подтверждается исследованием, показывающим, что не только присутствие других препятствует срочному оказанию помощи, но именно присутствие тех, от которых разумно было бы ждать помощи (Bickman, 1971).

Прохожие как источники информации о необходимости помощи

Кроме диффузии ответственности Латанэ и Дарли предложили еще одно объяснение того, почему присутствие сторонних наблюдателей мешает проявлению помощи: снижается вероятность того, что люди интерпретируют чрезвычайную ситуацию соответствующим образом. Во многих случаях наблюдателям неясно, что эта ситуация — чрезвычайная; а когда люди не уверены, то они неохотно предпринимают какие-либо поступки (Tversky & Shafir, 1992a,b; Bastardi & Shafir, 1998). Вместо того чтобы действовать, человек оглядывается вокруг и ищет информацию, которая бы помогла ему интерпретировать данный случай. В чрезвычайной ситуации наблюдатели становятся источниками информации друг для друга. Каждый смотрит на другого и ищет намек на то, как ему надо реагировать, но делает это быстро и незаметно, бросая бесстрастные взгляды, так, чтобы не показаться возбужденным или паникером. В результате каждый замечает, что другой спокойно бездействует, и наблюдатель делает вывод, что никакой опасности на самом деле нет. Таким образом, как отмечают Латанэ и Дарли (Latane & Darley, 1968), возникает *феномен множественного незнания*, когда каждый человек в группе решает, что раз никто не обеспокоился, то и ничего дурного не произошло. Может ли такое положение дел повлиять на то, что прохожие, глядя на убийство, будут позорно бездействовать? По-видимому, да.

В одной работе исследователи закачивали дым сквозь вентиляционное отверстие в лабораторию, где сидели и заполняли анкету испытуемые (Latane & Darley, 1968). Испытуемые, находившиеся в комнате в одиночестве, сообщали о дыме в 75% случаях, тогда как испытуемые в группах из трех человек поступали подобным образом только в 38% случаев. Но, безусловно, об опасности сообщали реже всего (только в 10% случаев), когда группы состояли из трех человек — одного настоящего испытуемого и двух помощников, которых обучали действовать так, будто тревожиться не о чем. Настоящие испытуемые вели себя странно: даже когда клубы дыма заполняли комнату, они, как им и велели экспериментаторы, заполняли анкеты, кашляли, терли глаза и отмахивались от дыма, но не сообщали о проблеме. Когда их спросили, почему они этого не сделали, испытуемые указывали, что были уверены: дым еще не говорил о присутствии огня, значит, ничего опасного действительно не было. Напротив, они считали, что дым не опасен: они думали, что это пар, испарения кондиционера или даже «естественный газ», и намеревались честно ответить на анкету!

Поэтому, очевидно, многочисленные прохожие, особенно если они бездействуют, будут реже помогать в чрезвычайных ситуациях, и эта тенденция проявится еще сильнее, если у них возникнет иллюзия, что ничего особенного не происходит. И напротив, существуют данные о том, что сторонние наблюдатели, проявляющие тревогу, а не бесстрастно наблюдающие за событием, чаще способны помочь (Staub, 1974; Wilson, 1976). Явление множественного незнания оказы-

вается наиболее значимым, когда чрезвычайная ситуация неочевидна. Именно в двусмысленных ситуациях люди смотрят на других и пытаются понять, что происходит. И как раз в таких ситуациях этот феномен может обмануть их и привести к бездействию (Clark & Word, 1972, 1974).

Прохожие как источники одобрения и неодобрения

Другие люди также влияют на действие нормы социальной ответственности, когда они одобряют или не одобряют решение человека помочь. Например, человек, подчиняясь норме и помогая другому человеку в беде, как правило, получает одобрение наблюдателей. Вот почему в большинстве случаев люди надеются, что их альтруизм будет вознагражден (Bickman, 1971; Scwartz & Gottlieb, 1976). Кроме того, именно поэтому люди гораздо чаще помогают, когда думают, что другие могут идентифицировать их и их усилия, направленные на то, чтобы кому-либо помочь (Schwartz & Gottlieb, 1976, 1980). Но, как мы уже видели, некоторые ситуации дают нам подсказки: например, пассивные наблюдатели создают впечатление, что помощь неуместна. В таких ситуациях люди реже помогают, особенно если видят еще кого-то, кто может прийти на помощь (Schwartz & Gottlieb, 1980). Таким образом, когда человек может помочь другому на публике, то это или усиливает, или снижает тенденцию помогать, в зависимости от того, одобряют ли идею помочь или нет те, кто находится рядом.



Жертва?
В таких случаях, как этот, когда не ясно, требуется помощь или нет, даже настоящим жертвам в толпе вряд ли кто-то поможет. Подумайте, если бы вы были первым прохожим на этой фотографии, как на вас мог бы повлиять другой прохожий, так чтобы вы поверили, что помощь не нужна.

Люди боятся социального неодобрения и зачастую сдерживают стремление помочь в щекотливой ситуации, когда дерутся или вступают в конфронтацию мужчина и женщина. Ланц Шотланд и Маргарет Строу (Shotland & Strow, 1976) выдвинули предположение, что очевидцы таких конфронтаций не вмешиваются, потому что они думают, что их помощь может оказаться нежелательной во время ссоры любовников. В самом деле, именно так некоторые из наблюдателей в случае Кэтрин Дженовезе объясняли свое бездействие (Rosenthal, 1964). Чтобы проверить эту гипотезу, Шотланд и Строу показали участникам инсценированную сцену драки мужчины и женщины. Когда было неясно, какие отношения между этими двумя людьми, то подавляющее большинство участников, мужчин и женщин (почти 70%), предполагали, что они состояли в романтических отношениях; только 4% думали, что эти двое незнакомы. В других экспериментах, когда явно видны были признаки того, что определяло взаимоотношения дравшихся, например, женщина кричала или «Я не знаю, почему я вообще вышла за тебя замуж!», или «Я вас не знаю!», Шотланд и Строу обнаружили зловещую реакцию участников. Хотя в обоих случаях мужчина и женщина дрались одинаково сильно, наблюдатели меньше стремились помогать замужней женщине, поскольку считали, что это частное дело, и вмешательство было бы нежелательным и неуместным для всех присутствующих.

Таким образом, если женщина вступит в физическую конфронтацию с незнакомым мужчиной, то она не должна ждать, что прохожий придет ей на помощь, если она просто закричит. Наблюдатели, скорее всего, сочтут, что это семейная перебранка, и на основании такого определения могут вполне законно предположить, что помогать женщине в данном случае неуместно. К счастью, данные Шотланда и Строу позволяют разрешить эту проблему. Если женщина громко крикнет нападающему: «Я вас не знаю!», то шансы, что ей придут на помощь, значительно возрастут.

Мы можем дать совет любому, кто срочно нуждается в помощи: вспомните урок, который нам дают исследования по вмешательству наблюдателей. Наблюдатели не помогают не столько из-за того, что они недобры, сколько из-за того, что они не уверены, нужна ли вам помощь или нет. Они часто не знают, уместна ли будет их помощь. Если они решают, что должны помочь, то часто не уверены в том, кто, они или кто-то другой, обя-

Чтобы вам помогли, вам надо сказать правильные слова.
Наблюдающие за конфронтацией между мужчинами и женщинами часто предполагают, что пара состоит в романтических отношениях и что вмешательство будет нежелательным или неподходящим. Чтобы противостоять такому восприятию ситуации, женщина должна закричать: «Я вас не знаю!».



заны предоставить помощь. А если они решают, что должны помочь, то часто не знают, как это сделать. Если бы вы оказались в трудном положении и вас окружали бы наблюдатели, то самой лучшей стратегией было бы снять неопределенность. Четко заявите, что вам нужна помощь, обяжите конкретного человека помочь вам и опишите тот вид помощи, который вам нужен: «Мне нужна помощь! Вы, сэр, в голубой куртке, будьте добры, вызовите скорую».

Итак, наблюдатели могут влиять на норму социальной ответственности, а решение помогать или нет формируется тремя путями, как изображено на рис. 1.3. Во-первых, другие могут служить источниками потенциальной помощи; следовательно, когда присутствует больше наблюдателей, любой из них ощутит, что на нем лежит меньше ответственности за предоставление этой помощи, и поэтому любой наблюдатель будет меньше помогать. Во-вторых, другие могут служить источниками информации о том, нужна помощь или нет; поэтому когда другие ведут себя пассивно перед лицом возможно чрезвычайной ситуации, то часто люди полагают, что эта ситуация не чрезвычайная, и никто не приходит на помощь. В-третьих, другие служат источником одобрения или неодобрения помощи; поэтому присутствие наблюдателей может или стимулировать просоциальное действие или свести его вероятность к нулю, в зависимости от того, кажется ли помощь в данном случае уместной или нет.



Рис. 1.3. Воздействие окружающих на решение помочь. Другие могут повлиять на решение о предоставлении помощи тремя способами.

Потребность в одобрении и осознание нормы помощи

Потребность в одобрении

Кэмпбелл (Campbell, 1975) считает, что человеческие общества поощряют альтруистов материальными вознаграждениями и всеобщим почетом с целью увеличения просоциальных действий. Если он прав, то люди, стремящиеся к подобным поощрениям, вероятнее всего помогут другим. В одном исследовании студентам колледжа сначала предлагали заполнить персональную анкету, выявляющую степень их потребности в одобрении, а затем давали возможность совершить благотворительное пожертвование (Satow, 1975). В целом студенты, больше всего желавшие заслужить одобрение, давали больше денег. Но следует отметить одно исключение: когда пожертвование совершалось приватно, студенты, более всего ценившие социальное одобрение, не были так великодушны, как прежде. Представляется очевидным, что люди, имеющие наибольшую потребность в одобрении, не так добры, как хотят показаться. Скорее всего, они жаждут приобрести уважение, сопутствующее показной доброте.

Осознание норм помощи

Поскольку на усвоение культурных норм требуется время, мы можем предполагать, что дети начнут помогать, чтобы добиться социального одобрения, только после того, как поймут, что взрослые поощряют помощников. У маленьких детей еще нет полного представления об обязательных нормах. Следовательно, их социальное поведение не зависит от стремления заслужить одобрение (Eisenberg, 1992, Eisenberg-Berg & Hand, 1979). Однако дети в возрасте между шестью и девятью годами начинают осознавать, что взрослые ценят и поощряют тех, кто оказывает необходимую помощь (Bryan & Walbek, 1970; Eisenberg-Berg, 1979). В результате в этом возрасте дети помогают чаще в присутствии взрослых, оценивающих их действия (Froming, Allen & Jensen, 1985). Поэтому как

раз в шесть лет вы, вероятно, впервые поняли, что взрослые одобряют вашу помощь, и, скорее всего, именно в этом возрасте вы начали больше помогать в их присутствии, чтобы заслужить похвалу.

Воздействие окружающих

Хотя и говорят, что нормы всегда присутствуют в культуре, однако действуют они далеко не всегда. Поэтому человек более склонен выполнить норму сразу же после того, как некое событие подчеркивает ее или выделяет (Kallgren, Reno & Cialdini, in press). Чем чаще людям напоминают о нормах социальной ответственности, тем чаще они помогают другим (Berkowitz, 1972; Harvey & Enzle, 1981, Rutkowsky, Gruder & Romer, 1983).

Модели помощи

Пример других людей, выполняющих свой социальный долг, например, жертвующих деньги на благотворительный ужин Армии спасения, может побудить человека тоже оказать помощь. Пример воздействует двумя путями. Во-первых, именно наблюдая за другими детьми, дети усваивают соответствующее поведение (Bandura, 1977). Так, детские телевизионные программы учат детей быть добрыми и великодушными (Forge & Phemister, 1987; Hearold, 1986). Кроме этой обучающей функции просоциальные модели напоминают взрослым, не расположенным к помощи, о необходимости помогать другим на конкретных примерах. В классическом исследовании Джеймса Брайана и Мэри Энн Тест (Bryan & Test, 1967) лос-анджелесские таксисты чаще останавливались и помогали водителям поломавшихся машин, если за четверть мили до этого они видели, как так же поступали и другие таксисты.



Плотность населения

В отличие от сельской местности, в городах во всем мире помощь оказывают значительно реже (Amato, 1983; Korte & Kerr, 1975; Smith & Bond, 1998). Роберт Левин с коллегами (Levine et al., 1994) исследовал тенденции оказания помощи в тридцати шести американских городах, используя индекс помощи, включавший шесть независимых параметров. Они обнаружили, что не размер города, а плотность его населения имеет решающее значение при оказании помощи. Чем больше плотность населения, тем меньше люди помогают друг другу. Главная причина здесь в том, что перегрузки и стрессы часто заставляют жителей городов замыкаться в себе и игнорировать нужды ближних (Evans & Lepore, 1993; Krupat, 1985; Milgram, 1970). В результате нормы помощи, призывающие помогать тем, кому действительно *нужно* помочь, не стимулируют помощь.

Гендер и помощь

Помощь часто возникает в результате взаимодействия факторов личности и ситуации, связанных с достижением статуса и одобрения. Исследования гендерных различий и помощи доказывают это положение на примерах.

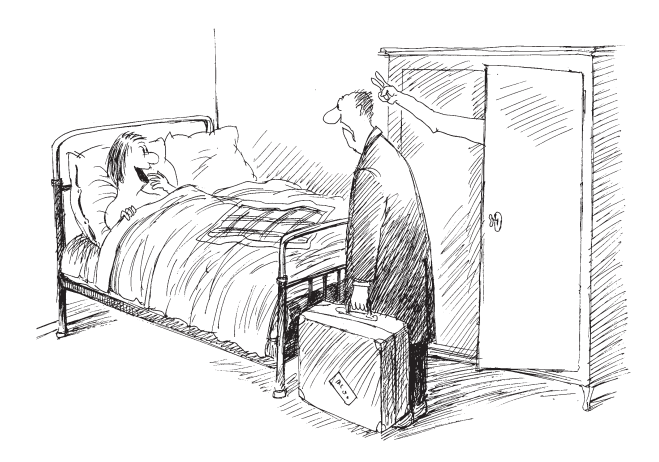
Большинство людей убеждены, что женщины чаще оказывают помощь, чем мужчины. Женщин считают добрее, сострадательнее, они больше внимания уделяют нуждам других, чем мужчины (Ruble, 1983; Spence & Helmreich, 1978). С этой точкой зрения соглашается большинство людей во всем мире; как показывает изучение более 90% культур, с женским полом чаще ассоциируются такие качества, как доброта, милосердие, способность помогать другим (Williams & Best, 1990). Поэтому странно, что два источника данных свидетельствуют об обратном.

Первый источник — это список американцев, проявивших героизм при спасении людей (Huston, Ruggiero, Conner & Geis, 1981). Например, начиная с 1900-х годов Комиссия Карнеги по награждению героев регулярно присуждает медали простым гражданам, которые отличились «в спасении или в попытке спасения жизней других людей». И хотя в этом списке есть и женщины, более 90% из 7000 медалистов Карнеги — мужчины. Второй источник — это социально-психологические исследования об оказании помощи. Обширные обзоры этих исследований указывают, что мужчины гораздо чаще проявляют помощь (Eagly & Crowley, 1986; Piliavin & Unger, 1985). Как нам быть с этим кажущимся противоречием меж-

ду тем, во что верит большинство людей, и тем, что обнаруживают два источника информации о способности мужчин и женщин оказывать помощь другим людям?

Чтобы разрешить эту загадку, мы должны прежде всего признать, что кроме биологических различий, влияющих на то, как действует помощь (Dabbs, 2000), мужчины и женщины по-разному проходят социализацию (Burn, 1996; Gilligan, 1982). С самого детства мальчики и девочки усваивают, что общество одобряет и ждет от них неодинакового поведения: мужчина должен быть галантным и сильным, а женщина — заботливой и воспитанной. Эти «мужские» и «женские» ожидания формируют социальные гендерные роли, которые определяют мужскую и женскую помощь в различных условиях. Ожидается, например, что мужчины будут заниматься типично мужским видом деятельности. Вот почему мужчины чаще помогают при поломках автомобиля (Penner, Dertke & Achenbach, 1973; Pomazal & Clore, 1973; West, Whitney & Schnedler, 1975), даже если помощь заключается только в том, чтобы вызвать по телефону бригаду технического обслуживания (Gaertner & Bickman, 1971). Напротив, от женщин ждут, что они будут заниматься типично женской деятельностью. Джон Довидио (Dovidio, 1993) вместе со своими студентами подтвердил эти истины на простых, но красноречивых примерах. В автоматической прачечной студенты просили поднести или сложить одежду. Женщины предпочитали складывать, а мужчины подносить.

Кроме того, гендерные роли определяют, какие черты рассматриваются как маскулинные и фемининные при оказании помощь. В соответствии с исследованиями Элис Игли и Морин Кроули (Eagly & Crowley, 1986), маскулинные черты помощи очень отличаются от фемининных черт помощи. Мужская помощь, в соответствии с гендерной ролью, подразумевает смелые и сильные действия по отношению к тому, кто в них нуждается, в том числе и к незнакомым людям. Напротив, женская помощь связана с воспитанием, поддержкой и сконцентрирована прежде всего на партнерских отношениях, в основном семейных и дружеских. Теперь становится понятным, почему Комиссия Карнеги награждала мужчин значительно чаще, чем женщин. Героизм связан с мужской, но не с женской гендерной ролью. Поскольку герой — это смелый и отважный человек, спасающий незнакомых жертв, решения Комиссии выглядят особенно дискриминационными по отношению к тем, кто спасал членов своей семьи, — такие поступки не считаются героическими.



«Мужчины чаще лично помогают жертве».

Но учитывает ли это гендерно-ролевое объяснение тот факт, почему мужчины помогают чаще, чем женщины, в социально-психологических экспериментах? Игли и Кроули (Eagly & Crowley, 1986) думают, что да. Они отмечают, что в большинстве первых экспериментов по оказанию помощи испытуемых помещали в чрезвычайные ситуации и нуждающиеся в помощи были им совершенно незнакомы. Неудивительно, как пишут Игли и Кроули, что мужчины в таких экспериментах оказывали помощь значительно чаще, чем женщины. Помощь в подобных обстоятельствах требует смелых и решительных действий по отношению к незнакомым людям, а это связано с мужской гендерной ролью.

Хорошее подтверждение этой точки зрения обнаруживается в исследованиях типов помощи, более связанных с женской гендерной ролью, таких как стремление к эмоциональной поддержке и неформальной консультации в разрешении личных проблем (Aries & Johnson, 1983; Johnson & Aries, 1983; Otten, Penner & Waugh, 1988). В этих исследованиях женщины помогают чаще, чем мужчины. Даже в экспериментах по оказанию экстренной помощи, когда мужчины помогают обычно чаще, чем женщины, обнаруживаются противоположные тенденции, если нуждающемуся необходима дружеская поддержка (McGuire, 1994). Однако женщины предпочитают оказывать экстренную помощь чаще всего косвенно (например, вызывают службу спасения), тогда как мужчины чаще лично помогают жертве (Senneker, Hendrick, 1983). Таким образом, когда мы хотим ответить на вопрос: «Кто помогает чаще, мужчины или женщины?», то нам нужно учесть, с какими, мужскими или женскими, гендерными ролями больше связана помощь в каждом конкретном случае.

Резюме

Так как помощь приветствуется обществом, то люди могут использовать ее для достижения социального статуса и одобрения. Поэтому очень заинтересованные в социальном одобрении люди чаще оказывают помощь публично, а не приватно. По этой же причине на просоциальное поведение оказывает большое воздействие норма социальной ответственности, которая гарантирует социальную поддержку, если мы помогаем нуждающимся, и социальное неодобрение, если мы этого не делаем. В чрезвычайных обстоятельствах присутствие множества наблюдателей ослабляет воздействие социальных норм. Происходит диффузия социальной ответственности, и создается впечатление, что требуемая помощь не нужна вовсе (так называемое «множественное незнание») или что она неуместна. Факторы, усиливающие осознание норм социальной ответственности, в частности модели помощи, обычно усиливают стремление помочь. Наоборот, факторы, благодаря которым норма не осознается, скажем, очень юный возраст, как правило, ослабляют у человека стремление помочь. Наконец, в соответствии с социально одобряемыми гендерными ролями мужчины помогают чаще женщин, когда помощь нужна незнакомцу и требуются смелые, решительные действия. Женщины помогают чаще, когда друзьям и домочадцам нужна эмоциональная поддержка и помощь.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОМ «Я»

Любое осмысленное действие, которое мы предпринимаем, влияет на наши представления о самих себе (Schlenker & Trudeau, 1990; Vallacher & Wegner, 1985). Просоциальное поведение не является исключением из этого правила. Например, Элизабет Мидларски и Роберт Немерофф (Midlarsky & Nemeroff, 1995) обнаружили, что даже спустя пятьдесят лет самооценка людей, помогавших во времена Холокоста, определялась степенью их участия в предотвращении этой трагедии. Менее радикальные типы помощи образуют схожие паттерны. В одном исследовании школьники, анонимно соглашавшиеся проводить часть своего свободного времени с детьми в больницах, сразу же начинали думать, что они больше способны на альтруизм, чем другие, и по-прежнему так думали о себе через месяц (Cialdini, Eisenberg, Shell & McCreath, 1987).

Поскольку просоциальное поведение влияет на то, в каком свете мы себя видим, мы можем



использовать его для управления образом «я» (я-концепций) двумя способами. Мы используем просоциальное поведение, чтобы одновременно *повысить и подтвердить* наши самооценки (Swann, 1990). Например, если вы испытываете потребность поддержать ваше «я», то решаете совершить какой-нибудь хороший поступок по отношению к кому-либо, как и школьники, которые проводили свободное время с детьми в больнице. В процессе совершения действия вы можете улучшить ваш образ «я». Либо если в ваших представлениях о самих себе присутствует альтруистический компонент, скажем, вы уже считаете себя щедрым и великодушным, вероятно, вы позволите нуждающемуся человеку убедиться в этих ваших качествах. В последнем случае вы будете преследовать цель не повысить, а подтвердить самооценку (Penner & Finkelstein, 1998; Grube & Piliavin, 2000). Бет Старк и Кей До подтвердили этот процесс самопроверки, когда провели исследование среди добровольцев в программах реабилитации после тюрьмы (Stark & Deaux, 1994). Фактор, лучше всего предсказывавший, будет или нет доброволец продолжать участвовать, был ответ на вопрос, «насколько добровольческая деятельность точно отражала „кто я такой?“». В следующем разделе мы исследуем два личностных фактора, помогающих людям определить, кто они такие, и оказывающих сильное воздействие на просоциальное поведение.

Личностные и религиозные нормы

Люди, постоянно помогающие другим, ссылаются на свои религиозные убеждения и внутренние ценности, которые заставляют их принять решение помочь. Изучение благотворительных пожертвований и добровольной помощи в США показывает, что 87% опрошенных называют в качестве основной причины оказания помощи связь своих поступков со своими личностными ценностями.

Ни один из аргументов не приводился столь же часто (Hodgkinson & Weitzman, 1990); (рис. 1.4). Когда Марк Шнайдер и Аллен Омото (Snyder & Omoto, 1990) опросили в центре борьбы со СПИДом 116 добровольцев, почему те приняли решение помочь больным, то наблюдался похожий паттерн. Большая часть опрошенных (87%) сослалась на связь этой работы с их ценностями. Наконец, как сообщают исследователи, многие из тех, кто помогал евреям во время Холокоста, объясняли свои поступки гуманистическими принципами и ценностями (Anderson, 1993; Oliner & Oliner, 1988).

Если убеждения и ценности, формирующие представления о себе, мотивируют просоциальное поведение личности, то тогда именно поэтому люди с наиболее сильными просоциальными убеждениями и ценностями должны чаще оказывать помощь. Чтобы доказать это, давайте рассмотрим два типа личностных убеждений и ценностей: личностные и религиозные нормы.

Личностные нормы

Как полагает Шалом Шварц (Schwartz, 1977), внутренние убеждения и ценности взаимосвязаны и образуют **личностные нормы**, отражающие внутренние стандарты поведения человека. Личностные и социальные нормы имеют два существенных отличия. Во-первых, они определяют внутренние стандарты поведения, а не являются составляющей нравственных норм культуры. Во-вторых, одобрение и неодобрение

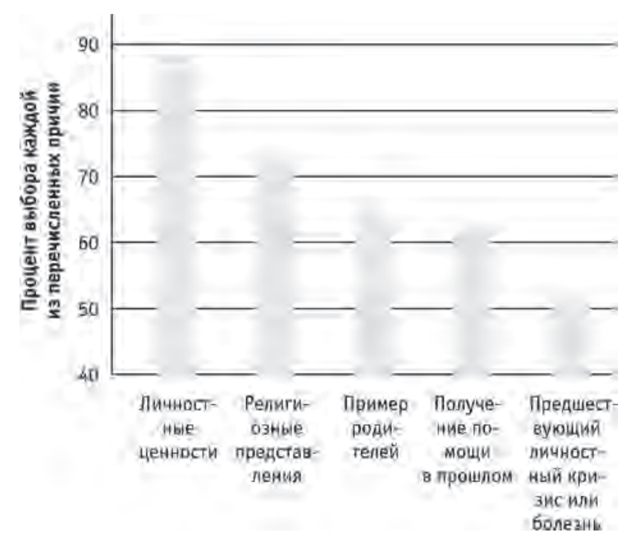


Рис. 1.4. Причины оказания помощи
Ходкинсон и Вейцман (Hodgkinson & Weitzman, 1990) предложили людям, занимающимся благотворительностью, список основных причин оказания помощи, попросив при этом выделить главные. Большинство ссылалось на личностные ценности и религиозные убеждения.

соответствующего поведения чаще исходит от самой личности, а не извне, так что эти процессы контролирует сам человек. То есть вы сами «поглаживаете себя по спинке» (за поведение, отвечающее стандартам) и «бьете по рукам» (за нарушение норм). Так что если вы думаете о том, дать или нет доллар бездомному человеку, то вы сначала спрашиваете самого себя, а не чьего-то совета; а впоследствии вы вознаграждаете самого себя за то, что действовали в соответствии с вашими собственными нормами, а не общественным мнением. В целом исследования подтверждают мнение Шварца. Люди с сильными личностными нормами чаще сдают кровь, обучают слепых детей или участвуют в экологических программах (Guagnano, Dietz & Stern, 1994; Hopper & Nielsen, 1991; Schwartz & Howard, 1982).

Личностные нормы (Personal norms) — интернализованные убеждения и ценности, вместе формирующие внутренние стандарты поведения человека.

Религиозные и этические нормы. Наш образ «я» зачастую зависит от характеристик тех групп, к которым мы принадлежим (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell. 1987). Некоторые из таких групп имеют нормы поведения, поощряющие просоциальные действия. Так, во всех величайших мировых религиях забота и жертвенность по отношению к другим людям считаются самыми важными нравственными принципами (Schroeder et al., 1995). Национальные опросы подтверждают это. Люди, оценивающие себя как глубоко преданных своим духовным убеждениям, тратят вдвое больше времени на добровольную помощь нуждающимся, чем те, кто не так предан подобным убеждениям (Gallup, 1984). Кроме того, верующие, регулярно отправляющие религиозные обряды, милосерднее, чем те, кто редко ходит в церковь (Giving and Volunteering in the U. S., 1999).

Ярким доказательством роли религии служит обыденная и вместе с тем волнующая история Реджинальда Денни. 29 апреля 1992 года суд присяжных Лос-Анджелеса полностью оправдал четверых белых полицейских, жестоко избивших чернокожего Родни Кинга. Об этом зверском поступке писали в газетах и снимали репортажи по телевидению. Решение присяжных всколыхнуло южные районы Лос-Анджелеса, населенные преимущественно национальными меньшинствами. Три дня жители этих районов устраивали погромы, чувствуя, что в этом уголовном деле справедливость была нагло попрана. Вооруженные группировки терроризировали население, преследованию подвергались белые и водители грузовых машин, случайно заехавшие в этот район озлобленных, расистски настроенных людей. Постра-



Вред или помощь — выбор не определяется цветом кожи.
Реджинальд Денни лежит без сознания у своего грузовика, а в это время нападавшие кривляются перед телеобъективом патрульного вертолета.

дал и водитель грузовика Реджинальд Денни. Группа темнокожих подростков вытащила его из машины, оглушила и оставила лежать без сознания прямо на земле возле одного из жилых домов. Весь этот эпизод был отснят с патрульного вертолета и показан в прямой трансляции по телевидению, так что тысячи семей смогли увидеть сцену насилия.

Лей Джиль, темнокожая тридцативосьмилетняя женщина, жившая неподалеку и наблюдавшая за событиями по телевизору, бросилась на помощь Денни. На улице к ней присоединились еще два негра, смотревшие ту же телепередачу. Одним из них был инженер Титус Мерфи, человек крепкого телосложения и достаточно сильный, чтобы защитить Денни от дальнейших избиений. Другой — Бобби Грин, шофер по профессии, понимавший, что, возможно, потребуется его помощь; ведь именно он доставил Денни в больницу на своем восемнадцатиколесном грузовике со скоростью 55 миль в час, в то время как Джиль и Мерфи поддерживали раненого. Если мы можем отчасти объяснить поступки Мерфи и Грина их физической силой (Cramer, McMaster, Bartel & Dragra, 1988; Huston et al., 1981), то как нам расценить действия хрупкой и слабой тридцативосьмилетней Лей Джиль? Что заставило ее в тот день преодолеть пресловутый антагонизм и поспешить на помощь одному из «чужих»? Когда ее спросили об этом, она, говоря о себе и своей семье, просто ответила: «Мы ведь христиане» (Deutsch, 1993).

Мобилизующая сила личных убеждений помогает глубже понять благородную помощь, которую оказывал Семпо Сугихара жертвам нацистских преследований. Как и Лей Джиль, Сугихара, отвечая корреспонденту на вопрос, почему он вел себя столь благородно, объяснял свои действия, отождествляя себя с группой, принадлежность к которой сформировала его личные принципы. «Вы должны помнить, — сказал он корреспонденту, — что я происхожу из семьи самураев». Однако традиции японских самураев всегда были воинственными, и сбитый с толку корреспондент продолжал расспросы. Сугихара согласился с тем, что самураи известны своими жестокими атаками на поле боя, но гонимые евреи, появившиеся перед его дверью в июле 1940 года, мало походили на врагов. Это были невинные жертвы, и поэтому на них распространялось правило из самурайского кодекса чести *бусидо*, которое гласит: «Когда раненая птица залетает в кимоно самурая, дело его чести защитить ее. Самурай не должен отдавать птицу на съедение коту» (личное сообщение М. Токаера, 19 мая 1994 года). Подводя итог, скажем, что наши действия определяются концепциями о том, кто мы есть или какими бы мы хотели быть. Когда эти существующие или желаемые концепции «я» побуждают оказывать помощь, люди, нуждающиеся в помощи, получают ее.

Наклеивание ярлыков и сосредоточенность на «я»

Если правда, что просоциальный образ «я» побуждает человека приходить на помощь, то, вероятно, именно поэтому любой фактор, напоминающий человеку или убеждающий его в собственном альтруизме, должен усилить мотивацию помощи. Как было доказано, большое значение имеют два таких фактора: наклеивание ярлыков и внимание к «я».

Эффекты наклеивания ярлыков

Социальные теоретики давно поняли, что есть единственный способ решить, что мы собой представляем: проследить за реакциями других людей. Чарльз Хортон Кули (Cooley, 1992) ввел понятие «зеркальное я», то есть идею о том, что наш образ «я» в значительной степени зависит от того, как видят нас другие. Социологи использовали эту точку зрения для того, чтобы объяснить, как негативные социальные ярлыки — называние кого-то извращенцем или преступником, — в будущем могут привести к негативному антисоциальному поведению (Becker, 1963; Schur, 1971). Однако психологов больше интересует влияние



«Наш образ „я“ в значительной степени зависит от того, как нас видят другие».

позитивных социальных ярлыков на просоциальное поведение. Например, Джоан Грузек и ее коллеги (Grusec et al., 1978) обнаружили, что когда взрослые называли детей добрыми и готовыми помочь, то такие дети чаще анонимно отдавали свои призы за участие в эксперименте другим детям; более того, через три недели дети, которых так называли, по-прежнему чаще стремились помогать другим (Grusec & Redler, 1980). Просоциальные ярлыки в равной степени влияют и на взрослых. Когда жители города Нью-Хэйвен, штат Коннектикут, слышали, что их называли щедрыми и отзывчивыми, то через три недели они гораздо охотнее вносили пожертвования Обществу Рассеянного склероза (Kraut, 1973).

Сосредоточенность на «я»

Поскольку большинство из нас ценит помощь (Schroeder et al., 1995), то понятно, что ситуативные факторы, которые привлекают наше внимание, так как апеллируют к нашим личностным ценностям, должны увеличить наши усилия, направленные на помощь. Исследователи разработали несколько креативных техник, чтобы заставить испытуемых сосредоточиться на себе. Заполнение автобиографий, позирование фотографу, просмотр своего изображения на видео, требование личной ответственности за свои эмоции, взгляд в зеркало — все это заставляло испытуемых больше помогать окружающим (Duval, Duval & Neely, 1979; Gibbons & Wicklund, 1982; Rogers, Miller, Mayer & Duval, 1982). Например, психологи Клаудия Гувер, Элизабет Вуд и Эрик Ноуэлс (Hoover, Wood & Knowles, 1983) провели исследование на городских улицах и обнаружили, что, во-первых, пешеходы, которых останавливали и просили позировать для фотографии (для студенческого проекта по фотографии), больше сосредоточивались на себе, как это было видно в интервью после эксперимента (на это указывала частота употребления личных местоимений (я, мы). Во-вторых, после того как прохожие позировали, они охотнее подбирали конверты, оброненные другим.

Тем не менее странно, что, как показали некоторые исследования, процедура сосредоточения на себе может также вести к снижению помощи (Gibbons & Wicklund, 1982; Rogers et al., 1982). Как мы можем объяснить это кажущееся противоречие? Главное — признать, что сосредоточенность на самом себе не гарантирует, что если вы проанализируете свои поступки, то сделаете помощь своим приоритетом. Предположим, вы только что неудачно написали тест или провалили экзамен и, скажем, взглянули в зеркало и обратили на себя внимание. Вероятно, что даже если представится возможность помочь, то вы внутренне не сможете сосредоточиться на вашей личной ценности помощи; вы будете думать о своем беспокойстве и фрустрации, связанными с тем, что провалили тест или плохо сдали экзамен. Так что мы можем предположить, что когда вы погружены в свои личные проблемы, то сосредоточенность на себе будет направлять вас на решение вашей проблемы, так что вы будете меньше придавать значения помощи и вряд ли поможете, если вас об этом попросят. Тем не менее если у вас не было серьезных личных проблем, когда вы думали о себе, и вам представилась реальная возможность помочь кому-то, то вы будете ориентироваться на свои внутренние ценности о помощи и, скорее всего, поможете (Froming, Nasby & McManus, 1998). В действительности именно такой паттерн обнаружился в исследовании, которое проводилось в Техасском университете Фредериком Гиббонсом и Робертом Виклундом (Gibbons & Wicklund, 1982). Находясь рядом с зеркалом, испытуемые, которые думали, что плохо выполнили тест, реже помогали; но те, кто думали, что прекрасно справились с заданием, впоследствии чаще оказывали помощь и не тревожились о своем «я».

В целом исследование Гиббонса и Виклунда (Gibbons & Wicklund, 1982) доказывает, что помощь чаще всего возникает, когда сосредоточенность на себе сочетается с присутствием заметной, законной потребности в помощи, потому что такая потребность будет направлять внутреннюю сосредоточенность на ценности человека и его стремление помочь. Когда потребность в помощи неразумна и не оправданна или когда

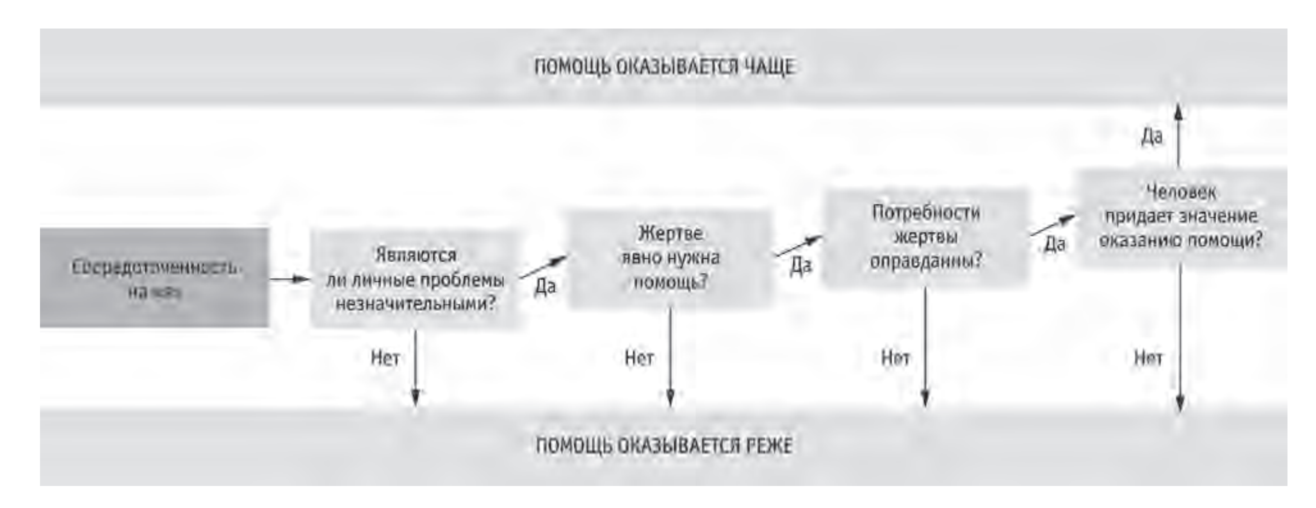


Рис. 1.5. Сосредоточенность на «я» и решение оказать помощь
Когда человек сосредоточен на собственном «я», то он чаще всего помогает, когда этот фокус направлен на собственную внутреннюю ценность помощи. Если человек переживает серьезную личную проблему или чувствует, что в этой ситуации помощь не требуется или не так уж важна, то он не будет концентрироваться на оказании помощи и в результате действительно реже будет помогать.

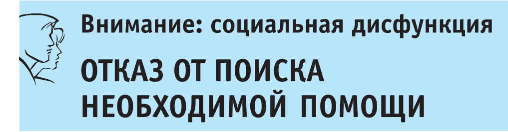
человек погружен в свои личные проблемы, то сосредоточенность на себе не приводит к помощи, потому что сосредоточенность человека, даже внутренняя, не направлена на ценности помощи (рис. 1.5).

Решение не помогать друзьям или просить их о помощи

Зачастую, чтобы поддерживать оптимальный образ «я», нам приходится учитывать качества человека, которому мы помогаем, и конкретную ситуацию. Исследование Абрахама Тессера и Джонатана Смита иллюстрирует это положение (Tesser & Smith, 1980). Психологи выдвинули гипотезу о том, что мы будем стараться помочь нашим друзьям преуспеть до тех пор, пока их успех не будет наносить ущерба нашим представлениям о самих себе. Тессер и Смит обосновали это тем, что наша самооценка определяется путем сравнения нас с теми, кто кажется нам похожим на нас, — с нашими друзьями, а не с незнакомыми людьми. Следовательно, хотя нас не возмущает, когда наши друзья лучше нас справляются с малозначимыми для нас задачами, мы не желаем, чтобы они лучше нас делали то, что важно для нашей самооценки.

Чтобы проверить эти рассуждения, Тессер и Смит сначала устроили так, что участники эксперимента плохо выполняли задание на вербальные навыки. Задание показывало или то, «насколько хорошо люди могут учиться в школе», или просто представлялось как игра «это ничего нам не говорит о человеке». Затем у этих участников появлялся шанс подсказать другу или незнакомому человеку, как лучше справиться с заданием на вербальные навыки. Как и предсказывали психологи, когда задание описывали просто как игру и при этом оно никак не было связано с я-концепцией участников, то участники давали более точные подсказки друзьям, чем незнакомцам. Однако случалось прямо противоположное, когда они думали, что в этом задании определялась их интеллектуальная способность и оно было связано с их самооценкой; в этом случае участники гораздо менее точно подсказывали друзьям. Так что мы не всегда пытаемся поддержать позитивный образ «я», когда больше помогаем. В зависимости от того, кому мы помогаем и какими мы желаем казаться самим себе, мы можем пытаться укрепить нашу самооценку, оказывая меньше помощи.

Как мы увидим дальше, в крайнем проявлении это желание поддержать самооценку в процессе оказания помощи может привести к решениям, наносящим вред «я» человека.



Внимание: социальная дисфункция

ОТКАЗ ОТ ПОИСКА НЕОБХОДИМОЙ ПОМОЩИ

Приведем конкретный пример: в одном исследовании у мужчин — участников эксперимента появилась возможность попросить помощи в решении механической задачи, которую они не могли разрешить, однако менее 10% воспользовались ею (DePaulo, 1982). В Японии, Швеции и США люди, получавшие деньги от другого, с большей сим-

патией относились к этому человеку, когда он просил их вернуть долг, чем когда он этого не делал (Gergen, Ellseworth, Maslach & Seipel, 1975). Вместо проявления благодарности граждане и правительства стран, получавших иностранную помощь, проявляют обиду и негодование по отношению к стране-благодетелю (Gergen & Gergen, 1983).

Как нам быть с этими странными тенденциями избегать просьбы о необходимой помощи и предпочитать тех, кто требует, чтобы им платили за подарки, и рисковать тем, что не получим помощи в будущем, когда мы начинаем критиковать действия и намерения тех, кто нам помогает? Хотя сложно однозначно ответить на этот вопрос, по большей части ответ укладывается в одно-единственное замечание французского антрополога Марселя Мосса (Mauss, 1967, p. 67): «Благотворительность ранит того, кто ее получает». Работа трех социальных психологов Джеффри Фишера, Эри Нейдлера и Беллы де Пауло определила характер и местоположение «раны» — это я-концепция, и более конкретно — чувство самоуважения. Эти исследователи подчеркивают, что получение помощи, даже очень необходимой, в целом не всегда позитивно (DePaulo & Fisher, 1980; Fisher, Nadler & Witcher-Alagna, 1982; Nadler & Fisher, 1986). В процессе решения конкретной проблемы помощь в некоторых обстоятельствах может угрожать самоуважению, потому что ее получение подразумевает, что человек, которому оказывается помощь, некомпетентен, неадекватен или зависим от других. В этой ситуации, чтобы поддержать позитивную я-концепцию, человек может отвергнуть предложение о необходимой ему помощи или свести ценность этой помощи к минимуму. Нэйдлер перечисляет несколько подобных обстоятельств (Nadler, 1991).



«Получение помощи, даже очень необходимой, в целом не всегда позитивно».

Гендер. В большинстве ситуаций со времен начальной школы и до зрелости мужчины реже женщин просят о помощи (Barbee et al., 1993; Barnett et al., 1990; Corney, 1990). Ученые чаще объясняют это отличие на основании социализации, а не биологии (Nadler, 1991; Schroeder et al., 1995). То есть независимость и контроль ситуации больше соответствуют традиционно мужской (а не женской) гендерной роли. Довольно рано начинает сказываться разница в обучении независимости, так как мать реже реагирует на крики собственного ребенка, если это мальчик, чем на крики девочки (Ruddy & Adams, 1995). Так, еще в младенческом возрасте дети привыкают к поведению, традиционному для их гендерной роли, а мальчики уже в детстве учатся быть «маленькими мужчинами». Чтобы не нарушать эту приобретенную концепцию маскулинности, мужчины могут сдерживаться и не просить помочь. Этот взгляд подтверждает и исследование, показывающее, что различие в поиске помощи особенно сильно у мужчин и женщин, придерживающихся традиционных гендерных ролей (Nadler, Maler & Friedman, 1984).

Некоторые данные говорят о том, что желание контролировать ситуацию заставляет мужчин чаще считать, что помощь им не нужна (Bruder-Mattson & Hovanitz, 1990). Таким образом, у них меньше причин просить помощи. Теперь становится понятным злостное нежелание мужчин задавать вопросы во время путешествий и женское упрямство в этой ситуации. То, что женщины считают проблемой, когда, как им кажется, нужна помощь («Я думаю, мы заблудились. Давай подъедем к тротуару и спросим дорогу»), мужчины проблемой не считают и возражают («Заблудились? Мы не заблудились. Вовсе нет»).

Возраст. На протяжении двух периодов нашей жизни тенденция к поиску помощи падает. Первый период — достаточно ранний возраст — 7 или 8 лет. Как пишут Рита Шелл и Нэнси Айзенберг (Shell & Eisenberg, 1992), одна из причин такой перемены — это развитие когнитивных способностей, благодаря которым формируется прочное чувство «я», которое может подвергаться угрозе в такой ситуации. Только в семь или восемь лет дети приобретают психическую способность понимать, что поддержка может снизить собственную значимость (Rholes & Ruble, 1986; Ruble, Feldman & Boggiano, 1976). Следовательно, только с этого возраста дети начинают защищать собственное достоинство и сопротивляются возможности получить помощь. Второй спад в стремлении получить помощь происходит

после 60 лет. Кажется странным, что как только человек достигает возраста, когда ему особенно нужна поддержка, он особенно неохотно к ней обращается (Brown, 1978; Veroff, 1981). Однако снова мы можем разрешить загадку, осознав, что помощь может порой угрожать самоуважению. Пожилые люди сообщают о том, что их особенно беспокоит поддержание личного контроля и независимости (Lieberman & Tobin, 1983; Ryff, 1995). Поэтому понятно, что они могут отвергать возможность помощи, которая подвергает риску их уверенность в том, что они обладают этими качествами. Если вы захотите помочь пожилым людям, то, как показывают современные исследования и рассуждения по этой теме, вам нужно это сделать, сохранив у пожилых людей ощущение независимости и выбора. Не предоставляйте им полный контроль; вместо этого, особенно когда они в состоянии многое делать сами, дайте им возможность самим нести ответственность и выбирать, когда им требуется помощь, а когда — нет (Reich & Zautra, 1995). Они не только, вероятнее всего, воспользуются предложенной помощью, но также будут счастливее и здоровее в результате, чем те, кто не может руководить предоставляемой им помощью (Heckhausen & Schulz, 1995; Langer, 1989; Langer & Rodin, 1976).

Самоуважение. Если бы вас попросили отгадать, как бы вы ответили на вопрос, какой человек охотнее просит о помощи — тот, кто обладает низкой или высокой самооценкой? Первое, что вам могло бы прийти в голову — это то, что люди с низкой самооценкой будут реже просить о помощи, пытаясь сохранить хотя бы ту малую толику самоуважения, которой обладают. А вот результаты исследований свидетельствуют об обратном. При выполнении учебных заданий в консультационных группах, в группах лечения от алкоголизма и при удовлетворении многих других потребностей именно люди с высокой самооценкой избегают просить о помощи (Nadler, 1991; Wills & DePaulo, 1991). Почему так происходит? Эри Надлер (Nadler, 1986) объясняет такие данные желанием этой категории людей поддерживать свой образ очень компетентного человека. Исследования подтверждают такое объяснение и свидетельствуют о том, что люди с высокой самооценкой меньше стремятся искать помощи только в тех ситуациях, когда ее получение будет угрожать их образу компетентного человека, — например, когда поиск помощи свидетельствует о низком уровне интеллекта (Tessler & Scwartz, 1972).

❑

Резюме

Представляется, что люди могут и используют просоциальную активность, чтобы поддерживать свою «я»-концепцию. То есть когда просоциальные ценности важны для я-концепции человека, то люди чаще помогают, чем тогда, когда их я-концепция не связана непосредственно с религиозными убеждениями и ценностями. Точно так же люди с сильными личностными нормами относительно помощи чаще совершают просоциальные поступки. Влияние ситуации также подкрепляет просоциальное самоопределение человека, и он или она чаще приходят на помощь. Так, люди, когда их называют щедрыми или добрыми, чаще помогают другим. А люди, которые, увидев возможность помочь, сосредоточиваются на себе, гораздо чаще предоставляют помощь, потому что это обращение внутрь собственной личности позволяет им вспомнить о своих ценностях помощи. Исключение составляет случай, когда потенциальный помогающий погружен в свои личные проблемы, — так как тогда, когда он или она будет думать о себе, то, вероятнее всего, вспомнит о проблеме, а не о личностной ценности помощи. Наконец, то, как люди используют помощь для того, чтобы управлять своей я-концепцией, часто зависит от взаимодействия личности и ситуации. Мы можем видеть примеры этого в решении человека принять или отвергнуть помощь. Люди с высокой (а не низкой) самооценкой, как правило, отказываются от помощи, если ситуация угрожает их представлению о себе как о компетентных и независимых личностях.

УПРАВЛЕНИЕ НАШИМИ ЭМОЦИЯМИ И НАСТРОЕНИЯМИ

Помощь может быть вознаграждающей — и не только для того, кто ее получает. Как мы уже видели, помогающие могут использовать помощь для получения материальных или генетических выгод, чтобы заслужить социальное одобрение и поддержать свой образ «я». Есть еще один более конкретный способ помочь, который может принести пользу помогающему, — когда сам помогающий избавляется от неприятного состояния возбуждения, возникающего, когда он становится свидетелем страданий жертвы. Представьте себе возбуждение и тревогу, которую вы почувствуете, если увидите семью в горящем доме, услышите, как люди в окне выкрикивают просьбы о помощи. Вид их перепуганных лиц, звуки их мольбы, без сомнения, вызовут у вас сильные негативные

эмоции. Помощь может стать для вас непосредственным способом снять эмоциональный дистресс, потому что она уничтожит его причину — избавит жертву от опасной для нее ситуации.

Управление эмоциональным возбуждением в чрезвычайных ситуациях: модель «возбуждение/затраты-вознаграждения»

Эта мотивация помощи — стремление снизить аверсивное возбуждение (дистресс), ощущаемое нами, когда мы наблюдаем за сильными страданиями или видим человека, которому нужна помощь. Этот мотив — краеугольный камень **модели «возбуждение/затраты-вознаграждения**, разработанной Джейн Пилиавэн и ее коллегами, объясняет стремление помочь в чрезвычайных ситуациях (Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder & Clark, 1991; Piliavin et al., 1981). Такая модель предполагает, что наблюдатели, когда видят чрезвычайную ситуацию и жертву, будут испытывать негативное эмоциональное возбуждение и захотят оказать помощь для того, чтобы снять этот личностный дистресс. В соответствии с этой моделью, есть несколько условий, при которых помощь будет наиболее вероятной и все эти условия подтвердились в процессе исследований (рис. 1.6).

Модель «возбуждение/затраты-вознаграждения» (Arousal/cost-reward model) — представление о том, что наблюдающие за страданием жертвы захотят помочь, чтобы снять свой собственный личностный дистресс.

1. *Когда возникает сильное возбуждение.* Если негативное возбуждение стимулирует помощь, то чем больше возбуждаются наблюдатели при виде чрезвычайной ситуации, тем больше они должны помогать. Некоторые исследования, в которых используются как физиологические, так и вербальные способы определения возбуждения, подтвердили такое предположение (Cramer et al., 1988; Gaertner & Dovidio, 1977; Krebs, 1975). И действительно, когда Джон Довидио (Dovidio, 1984) проанализировал шесть работ, посвященных исследованию помощи в чрезвычайных ситуациях, то он обнаружил в каждом примере, что возбуждение возрастало у одиноких прохожих, и в такой же степени возрастала их склонность оказывать помощь жертвам.
2. *Когда между жертвой и помогающим устанавливается связь «мы».* Люди чаще желают помогать людям, похожим на них лично, или в чем-то похожим (когда у них есть общее чувство «мы»), и это особенно верно в опасных для жизни или чрезвычайных ситуациях, включающих решения о том, кого спасать из горящего здания (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994). Одна из причин, по-видимому, заключается в том, что наблюдателей сильнее задевает чрезвычайная ситуация, возникшая с людьми, с которыми они чувствуют внутреннюю связь (Krebs, 1975).
3. *Когда ослабление возбуждения за счет оказания помощи включает маленькие затраты и большие вознаграждения.* Поскольку негативное эмоциональное возбуждение неприятно, то те, кто может прекратить его и оказать помощь, будут мотивированы поступить именно так. Тем не менее это не совсем верно, в соответствии с



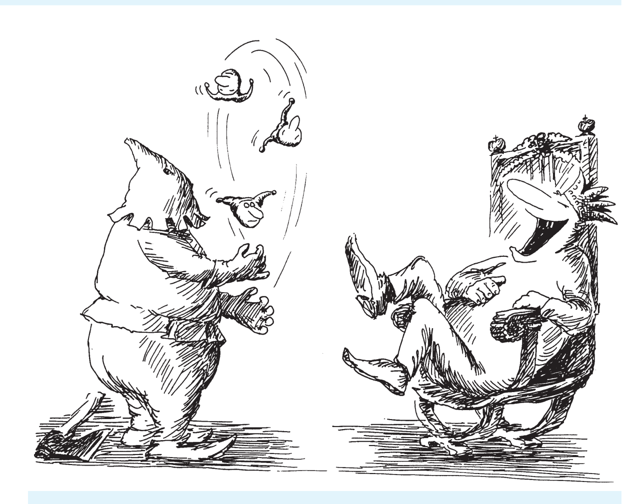
Рис. 1.6. Модель «возбуждение/затраты-вознаграждения» для помощи в чрезвычайных ситуациях
В соответствии с моделью «возбуждение/затраты-вознаграждения», когда человек видит, что другому срочно требуется помощь, то он испытывает негативное эмоциональное возбуждение и хочет помочь, чтобы снять свой личностный дистресс. Есть три условия, при которых эта помощь оказывается максимальной: когда человек сильно возбуждается, когда существует связь «мы» между жертвой и наблюдателем и когда затраты на помощь незначительны, а вознаграждения — велики.

данной моделью, если акт помощи сам по себе еще более неприятен (и включает больше затрат), чем эмоциональный дистресс, — например, если помощь подразумевает контакт с кровью жертвы (Piliavin & Piliavin, 1972). В целом, когда помощь не требует особых затрат и гарантирует вознаграждение, то человек будет облегчать свое негативное эмоциональное возбуждение просоциальным образом. А когда общие затраты на оказание помощи повышаются, то люди чаще предпочитают другие способы снизить свой эмоциональный дистресс, например, покинуть место действия (Dovidio et al., 1991).

Управление настроением в повседневной жизни: модель облегчения негативного состояния

Модель «возбуждение/затраты-вознаграждения» успешно объяснила, как и почему человек оказывает помощь в чрезвычайных ситуациях: в чрезвычайной ситуации, как правило, возникает сильное эмоциональное возбуждение, и, таким образом, человек будет помогать другому, чтобы справиться с возбуждением. В повседневных, не чрезвычайных ситуациях, когда такое возбуждение обычно не возникает, то люди все же оказывают помощь, чтобы просто снять напряжение и избавиться от плохого настроения. Идея, заключающаяся в том, что помощь — это тактика, применяющаяся человеком для того, чтобы влиять на свое настроение, называется **гипотезой управления настроением** — это *составляющая модели облегчения негативного состояния* при оказании помощи другому (Cialdini, Kenrick & Baumann, 1982; Schaller & Cialdini, 1990). Данная гипотеза утверждает, что люди используют помощь, чтобы управлять своим настроением — временной печалью.

В соответствии с моделью облегчения негативного состояния, люди часто помогают другим, чтобы избавиться от ощущения грусти, потому что помощь может быть подкрепляющим, улучшающим настроение опытом. Одна из причин того, что просоциальная деятельность может быть подкрепляющей, состоит в том, что она зачастую ассоциируется с прошлыми вознаграждениями. Подумайте об этом. Разве не бывало, что уже в раннем детстве вы ловили улыбки, похвалу или одобрение ваших родителей и учителей, когда делились чем-то с теми, кто был рядом с вами? И разве не правда, что те, кому вы помогали, чаще делали и для вас что-нибудь хорошее? Из-за процесса обусловливания это повторяющееся сочетание просоциальной деятельности и вознаграждения, скорее всего, подействовало и сделало ваше переживание помощи уже само по себе приятным и вознаграждающим (Aronfreed, 1968; Grusec, 1991).



«Человек использует помощь, чтобы развеять свою печаль».

Гипотеза управления настроением (Mood management hypothesis) — идея о том, что люди используют тактику помощи, чтобы управлять своими настроениями.

Лабораторные исследования хорошо подтверждают идею о том, что предоставление помощи может поднять настроение человека (Harris, 1977; Williamson & Clark, 1989; Williamson, Clark, Pegalis & Behan, 1996), а национальные опросы показывают, что после совершения акта благотворительности те, кто его совершают, чувствуют себя лучше (Hodgkinson & Weitzman, 1994). Так, люди, вносящие деньги на благотворительность, сообщают, что чувствуют «приподнятое настроение помогающего человека» (Luks, 1988). В последующих разделах мы исследуем личностные и ситуативные факторы, которые имеют значение, когда человек использует помощь, чтобы развеять свою собственную печаль.

Ощущение печали

Основной принцип модели облегчения негативного состояния состоит в том, что поскольку просоциальное действие может поднять настроение человека, то временно опечаленные люди используют его, чтобы снова почувствовать себя лучше. Если это так, то люди, испытывающие печаль, когда видят, что нужно помочь другому человеку, чаще всего помогают. Например, в двух экспериментах испытуемые наблюдали за моло-

дой женщиной, подвергавшейся ударам электротока, которые, как им сказали, составляли часть «обучающей задачи». После того как испытуемые записывали данные о своем настроении, у них появлялась возможность добровольно перенести за виденную ими женщину еще несколько ударов электротока. В обоих исследованиях, когда условия провоцировали самую сильную печаль, находилось больше всего добровольцев (Batson et al., 1989; Cialdini et al., 1987).

Самое интересное предсказание модели негативного облегчения, однако, заключается в том, что помощь можно использовать, чтобы приподнять настроение, сниженное из-за события, не связанного с ситуацией жертвы. Итак, предположим, что вы чувствовали грусть, потому что что-то заставило вас вспомнить о смерти любимого щенка, и пока вы пребывали в этом настроении, вас попросили помочь незнакомому человеку. В соответствии с этой моделью вы можете быть особенно склонны так поступать, потому что приятный эффект от того, что вы хорошо обошлись с кем-то, может преодолеть ваше состояние грусти. На практике виртуозы-мошенники часто используют тактику, опирающуюся на одну такую тенденцию. Они сначала просматривают колонку с некрологами в местной газете и отмечают родственников недавно умерших жителей района. Затем, подождав несколько дней, пока смятение чувств уляжется, но не столь долго, пока печаль совсем пройдет, мошенники приходили в дом к этим родственникам и рассказывали историю своей тяжелой жизни; излюбленная тема — это что они продают подписку на журнал, чтобы заработать достаточно денег и возобновить учебу в колледже. В таких условиях безутешные родственники, как говорят, оказывались «легкой добычей», предположительно, потому, что делая добро, они снова начинали себя чувствовать лучше, по крайней мере на какое-то время. Исследование показало, что уровень помощи существенно выше, когда на человека воздействуют с помощью техники, пробуждающей временную грусть, как, например, когда человек вспоминает о несчастливых событиях, читает ряд утверждений, вызывающих у него депрессию, не справляется с задачей, причиняет вред другому или видит, как с другим случается беда (Cialdini, Kenrick & Baumann, 1982).

Возраст

Вспомните, что модель облегчения негативного состояния утверждает, что помощь сама по себе радует, потому что она постоянно ассоциируется с разными видами одобрения и вознаграждения, полученными в детстве. Поскольку просоциальный поступок доставляет удовольствие, то его можно использовать, чтобы бороться с временной печалью. Если это правда, то тенденция оказывать помощь в состоянии печали должна в некоторой степени зависеть от возраста человека. Маленькие дети реже всего оказывают помощь, когда грустят, потому что для них помощь еще постоянно не ассоциируется с вознаграждением, и сама по себе еще не стала вознаграждающей. Но по мере того как дети взрослеют и видят все новые и новые примеры таких пар помощи и вознаграждения, они начинают помогать, когда грустят и хотят поднять свое настроение. Исследование в целом подтвердило такое предположение (Cialdini & Kenrick, 1976; Perry, Perry & Weiss, 1986). В одном исследовании школьники трех возрастных групп (6–8, 10–12 лет и 15–18 лет) получали призовые купоны за выполнение задания, а потом им разрешали отдавать часть своего выигрыша другим ребятам в их школе. Однако прежде чем у них появилась возможность поделиться купонами, некоторым из них внушили ощущение печали, когда заставили думать о грустных событиях. Печаль повлияла на увеличение актов благотворительности среди самых старших школьников, так что можно заключить, что они делились с другими только для того, чтобы почувствовать себя лучше (Cialdini & Kenrick, 1976). Эти данные позволяют сделать вывод, что лишь в возрасте тинейджеров дети начинают испытывать добрые чувства, сопровождающие просоциальный выбор, и, соответственно, делают его, чтобы справиться с плохим настроением.

Затраты и выгоды от помощи

Предположим, что когда вы чувствовали легкую депрессию, у вас появилась возможность оказать помощь. В каких условиях ощущение печали вынудило бы вас ухватиться за эту возможность? Если, как предполагает модель облегчения негативного состояния, управление настроением — это одна из мотиваций просоциальных действий, то ответ очевиден: именно такая ситуация позволит вам приподнять ваше настроение.

Понятно, что если вы хотите облегчить ваше негативное состояние, свершив акт помощи, то вам нужно выбрать самый легкий способ это сделать. В конце концов, помощь, которая стоит вам большого количества времени, энергии и сил, может заставить вас почувствовать себя еще хуже. Следовательно, те, кто, собираясь оказать помощь, находятся в грустном состоянии, должны особенно чутко относиться к аспектам затрат/выгод.

Джеймс Вейант (Weyant, 1978) исследовал эту идею, проведя остроумный эксперимент. Снача-

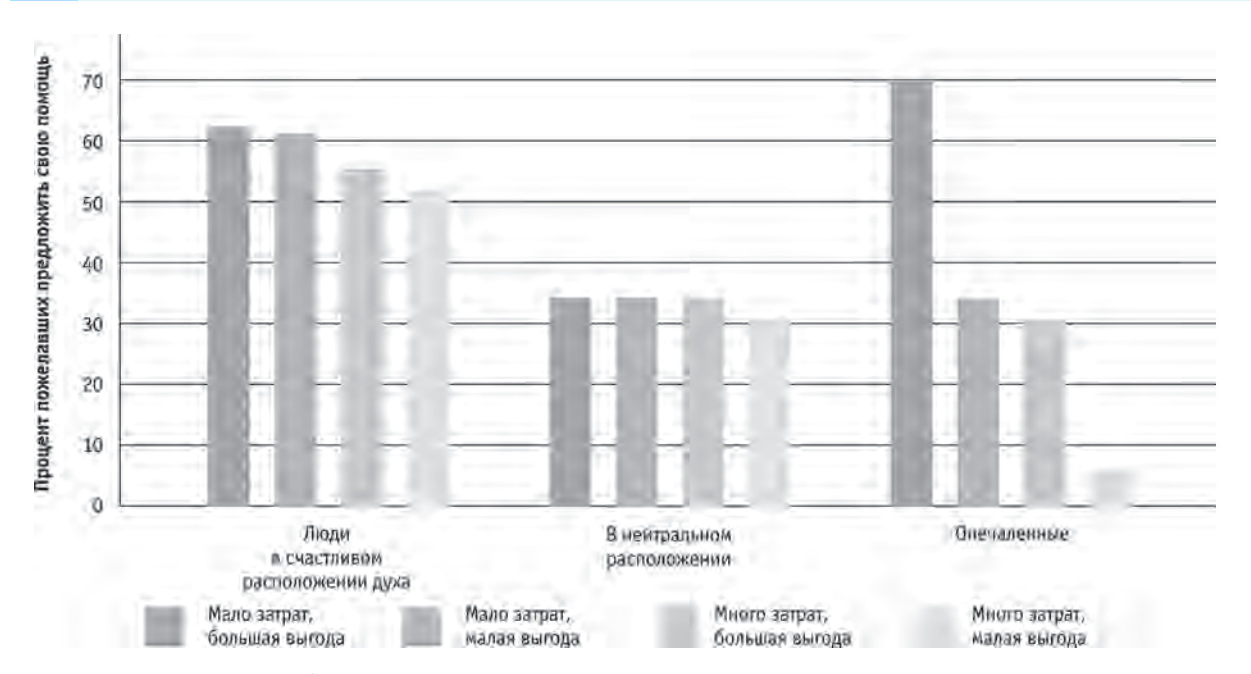


Рис. 1.7. Опечаленные и выбирающие

Испытуемые в счастливом, нейтральном или грустном настроении получали возможность помочь, принимая участие в работе неприбыльной организации, в которой им обещали большую или малую личную выгоду и большие или малые личные затраты. Только опечаленные люди учитывали факторы затрат/выгод, когда принимали решение о добровольном участии в этих организациях. Поэтому грустные люди, по-видимому, избирательно относились к возможности оказания помощи и осторожно выбирали те поступки, которые бы дали им качественно новые переживания.

ла он внушал студентам университета штата Флорида счастливое, нейтральное или грустное настроение. Затем он давал им возможность поработать на добровольных началах или предлагал работу, выгодную для участников, так как, работая в такой организации, они могли считать, что участвуют в важном деле (работа в американском обществе по борьбе с раком), или получали возможность работать в организации, которая приносила лишь низкую выгоду (Малая бейсбольная лига). Наконец, половине студентов сказали, что если они решат прийти на помощь, то им придется заниматься сбором денег и тратить на это много сил и времени: они должны будут ходить по домам; второй половине сказали, что они могут собирать пожертвования, не особенно напрягаясь, например, сидя в офисе и принимая деньги от посетителей. Несмотря на то, что студенты в более счастливом расположении духа охотнее соглашались предложить свои услуги, на участников обоего типа не подействовала перспектива возможных затрат или выгод при оказании помощи. Тем не менее на людей в грустном состоянии и то и другое оказывало сильное влияние, и они чаще всего помогали, когда выгоды превышали затраты, и реже всего оказывали помощь, когда затраты были больше выгод (рис. 9.7) Итак, судя по всему, люди в грустном состоянии особенно привередливы, когда речь идет о просоциальных действиях, охотнее соглашаются оказать такую помощь, которая развеет их негативное настроение, и будут избегать тех видов помощи, которые могут усилить их печаль.

Оказание помощи и влияние ее на настроение

Для любого человека, который хочет избавиться от состояния печали, просоциальный поступок должен быть привлекательным в такой степени, в какой он может изменить настроение. Следовательно, если вы почувствовали себя настолько плохо, что подумали, будто ничто не может поднять вам настроение, то вряд ли вы будете склонны к помощи, поскольку она не улучшит ваше настроение. Это одна из причин того, почему люди, впавшие в глубокую депрессию, не уверенные, что приятная деятельность позволит им чувствовать себя лучше, редко помогают другим (Morris & Kanfer, 1983).

Чтобы проверить идею о том, что грустный человек охотнее помогает только в том случае, если думает, что его настроение можно изменить, в одном из исследований участников ввели в грустное, нейтральное или счастливое настроение и затем дали плацебо (тоник). Половине участников сказали, что лекарство «заморозит» их нынешнее со-

стояние, так что нормальная деятельность не изменит его в течение следующих тридцати минут. Вторая половина думала, что их настроение можно было изменить. Наконец, у всех участников была возможность связаться по телефону с донорским пунктом и договориться о сдаче крови. Несмотря на то, что информация о «лекарстве» не повлияла на принятие решений об оказании помощи у тех участников, кто находился в нейтральном или счастливом состоянии, опечаленные участники чаще хотели оказать помощь, когда думали, что их настроение может измениться после этого (Manucia, Baumann & Cialdini, 1984).



«Человек в приподнятом настроении будет думать о позитивных чертах всего, что его окружает, и это касается также и ситуации помощи».

Гурмэ и гурманы

Есть французское слово, использующееся в английском языке, одновременно подразумевающее как сдержанность, так и излишество, скрытность и воодушевление, привередливость и страсть, апатию и напряженность. Прежде чем читать дальше, задумайтесь на минуту, что это могло бы быть и о том, как одно слово могло включать в себя столько противоположных значений. Слово это — *гурмэ*, оно характеризует человека, реагирующего с необычным пренебрежением или, наоборот, наслаждением на предмет (как правило, еду) в зависимости от его качества. Если еда непривлекательна или недостаточно хороша на вкус, скажем, по всей видимости, пережарена, то гурмэ, даже голодный, скорее всего, фыркнет и отойдет. Но если еда обещает большое удовольствие, то гурмэ с энтузиазмом приступит к ней и полностью насладится пищей. Есть много данных, указывающих, что опечаленный человек, когда видит возможность проявить альтруизм, пользуется подходом гурмэ. Так как цель человека улучшить свое настроение, то он будет действовать избирательно и разборчиво: человек выберет те возможности, которые в перспективе дадут особенно вознаграждающие переживания, и будут избегать тех возможностей, которые таких переживаний не предоставляют (Cunningham, Shaffer, Barbee, Wolff & Kelley, 1990; Manucia et al., 1984; Weyant, 1978).

Однако эта тенденция управлять своим настроением, воспользовавшись только наиболее лично вознаграждаемыми просоциальными поступками, неодинакова у разных людей. На практике эта тенденция взаимодействует с типом настроения (радостного или грустного), в котором человек находится. Хотя человек в приподнятом настроении, как правило, приходит на помощь (Salovey, Mayer & Rosenhan, 1991), люди редко используют свою помощь, чтобы управлять своим настроением как гурмэ, когда они опечалены. Чаще они подходят к ситуации помощи с точки зрения гурмана — человека с хорошим аппетитом, но неразборчивым вкусом, готового отведать все, что ему предложат. Таким образом, представляется, что люди в приподнятом настроении особенно жаждут помочь, независимо от того, обещает ли им акт помощи вознаграждение или нет. Чтобы понять, почему так происходит, давайте исследуем самые первые данные о том, что состояние счастья действительно ведет к благожелательности.

Элис Айзен и ее коллеги продемонстрировали мощное влияние позитивного настроения на предоставление помощи в естественной обстановке. Например, в исследовании, проведенном в торговых центрах Сан-Франциско и Филадельфии (Isen & Levin, 1972), покупателей приводили в хорошее расположение духа тем, что после того как они звонили по общественному телефону, они находили монету, которую психологи тайком прятали в щели для возврата. Другие покупатели не находили такой монеты. Закончив телефонный разговор, все покупатели проходили мимо помощницы экспериментатора, уронявшей на пол конверт с бумагами. Хотя очень мало людей, не нашедших монету, останавливались и поднимали бумаги (12%), почти все покупатели, кто нашел монету, поднимали конверт (96%).

А как быть с позитивным настроением, усиливающим благожелательность человека? Ответ заключается в склонности человека в хорошем настроении видеть себя и окружающих в особенно розовом свете. Они оказывают больше помощи, чем люди в нейтральном настроении (Forgas & Bower, 1987). Кроме того, люди считают себя более компетентными (Alloy, Abramson & Viscusi, 1981) и более оптимистично видят свое будущее (Forgas & Moylan, 1987). Так что теперь мы с полным основанием можем сказать, что счастливые люди охотнее делятся своими средствами с нуждающимися.

Наконец, человек в приподнятом настроении будет скорее думать и вспоминать о позитивных, а не о негативных чертах всего, что его окружает, и это касается также и ситуации помощи (Isen, Shalker, Clark & Karp, 1978). То есть когда у нас появляется возможность помочь другому, то человек в хорошем расположении духа особенно часто вспоминает позитивные аспекты таких же ситуаций в прошлом и обращает внимание на позитивные стороны настоящего. С таким оптимистичным представлением о вознаграждениях и затратах на помощь неудивительно, что счастливые люди склонны к помощи.

В поддержку этой точки зрения Маргарет Кларк и Барбара Уоддел (Clark & Waddell, 1983) обнаружили, что возможность помочь у счастливых людей по сравнению с людьми, находившимися в нейтральном состоянии, пробуждала гораздо более позитивные мысли. Такое объяснение большей просоциальной активности счастливых людей может также объяснить их довольно неразборчивый подход, напоминающий отношение гурмана в ситуациях помощи разного качества. Может быть, дело не в том, что они не хотят управлять своим настроением, вероятно, все дело в том, что из-за их уверенности и жизнерадостности редко бывает так, что помощь может испортить им настроение, во всяком случае, они так не думают (Mayer & Gaschke, 1988).

Резюме

Люди пытаются управлять своими эмоциями и настроением в процессе совершения просоциальных действий. В чрезвычайных ситуациях, когда эмоции принимают сильную форму неприятного возбуждения (дистресса), есть три условия, когда люди особенно охотно помогают другим, чтобы снять свой дистресс: когда испытывают сильное возбуждение, когда есть связь «мы» между помогающим и жертвой и когда снижение возбуждения в процессе помощи включает низкие затраты и высокие вознаграждения для помогающего. С менее напряженными состояниями, такими как временная печаль, можно справиться, если оказать помощь другому человеку. Однако ряд обстоятельств влияет на то, что опечаленные люди реже приходят на помощь: когда люди слишком молоды (младше возраста тинейджеров) и не понимают, что помощь другому может дать вознаграждение, когда акт помощи кажется слишком затратным или когда он не может изменить настроения человека. Наоборот, когда человек даже в течение короткого времени чувствует приподнятое настроение, то он чаще помогает, вероятно, из-за того, что начинает позитивно смотреть на мир и на возможность помочь другому. В табл. 1.1 подводится итог каждой из целей просоциального поведения.

Таблица 1.1

Итоговая таблица целей, которым служит просоциальное поведение и факторы, связанные с ними

Цель	Человек	Ситуация	Взаимодействия
Приобретение генетических и материальных выгод	• Внушенные представления относительно просоциальных действий • Расширенное ощущение «мы»	• Сходство жертвы и помогающего • Родство жертвы и человека, оказывающего помощь	• Те, кто думает о просоциальной деятельности как о способе получить что-либо, приходят на помощь лишь в том случае, когда могут получить компенсацию • Тенденция больше помогать родственникам, чем неродственникам, особенно сильна, когда жертва находится в опасной для жизни ситуации
Приобретение социального статуса и одобрения	• Необходимость одобрения • Знание норм относительно оказания помощи	• Модели помощи • Плотность населения	• Будут ли мужчины или женщины помогать больше, зависит от того, соответствует ли акт помощи больше женской или мужской гендерной роли
Управление образом «я»	• Я-концепция • Личностные нормы • Религиозные нормы	• Наклеивание ярлыков • Сосредоточенность на «я»	• Решение помочь другу или незнакомому человеку зависит от последствий этой помощи для я-концепции • Высокая самооценка может вынудить человека отказаться от необходимой помощи, если эта помощь угрожает я-концепции
Управление нашими эмоциями и настроениями	• Грусть • Возраст	• Затраты/выгоды от помощи • Способность помочь, чтобы повлиять на настроение	• Опечаленный человек помогает другим очень избирательно; выбирает возможности, кажущиеся вознаграждающими; однако люди в радостном настроении чаще не столь избирательны и могут помогать в самых разных ситуациях

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ЧИСТЫЙ АЛЬТРУИЗМ?

Редко бывает, когда распространенное слово придумывает психолог, но именно так и произошло с термином *эмпатия*. Великий американский исследователь в экспериментальной психологии Эдвард Брэдфорд Титченер (Titchener, 1909) впервые обозначил таким словом немецкий искусствоведческий термин, характеризующий тенденцию наблюдателей проецировать себя на то, что они видят, — то есть, таким образом, мы можем психически помещать себя на место картины или на место другого человека. Этот процесс помещения себя на место другого называется **способностью встать на точку зрения другого.** Именно поэтому большинство исследователей обнаруживают сильную связь между эмпатией и просоциальным действием, так как люди, которые принимают во внимание точку зрения нуждающегося человека, чаще всего придут на помощь (Davis, 1994; Krebs & Russell, 1981; Underwood & Moore, 1982). Кажется, что когда вы «надеваете обувь жертвы», то она, скорее всего, приведет вас к тому, чтобы помочь их владельцу*.

Способность встать на чужую точку зрения другого (Perspective taking) — процесс психического помещения себя на место другого человека.

Похоже, что это так даже для людей, которые помогают человеку вести правильный образ жизни. В одном из исследований профессиональные психотерапевты с сильной естественной тенденцией к эмпатии особенно часто стремились помочь молодой женщине, когда она писала статью по психотерапии и ей требовалась помощь (Otten, Penner & Altabe, 1991). Хотя способность встать на точку зрения другого (когнитивная активность) еще со времен Титченера считалась составляющей эмпатии, современные теоретики прибавили к этой смеси второй компонент, эмоциональный, — способность разделить чувства другого человека (Eisenberg & Miller, 1987). Поэтому лучше всего определить эмпатию как когнитивный процесс представления себя на месте другого и эмоциональный результат того, что другой чувствует (Davis, 1994).

Говоря об эмпатии, стоит отметить мнение, горячо поддерживаемое С. Дэниэлом Батсоном и его помощниками о том, что когда человек вчувствуется в страдания другого, то может возникнуть особая форма помощи, чисто альтруистическая, то есть мотивированная только заботой о благополучии другого. Хотя Батсон (Batson, 1991) признает, что помощь зачастую служит личным целям человека — произвести хорошее впечатление, укрепить я-концепцию, снять дистресс или ощущение печали и так далее, психолог вместе с тем указывает, что когда человек чувствует эмпатию, то базовая мотивация к эмпатии может сместиться от эгоистической к бескорыстной. Другими словами, цель улучшения благосостояния другого может стать доминирующей, подавляющей и вытеснит даже цель улучшить собственное благополучие.

* В английском языке выражение «надеть чужую обувь» означает то же, что и русское «поставить себя на место другого человека». (*Примеч. перев.*)



Поставьте себя на место другого и прочувствуйте его плохое настроение.
Если бы вы оказались рядом, какова вероятность того, что вы бы пришли на помощь? Вероятность вашей помощи возрастет, если вы сначала представите себя на месте девушки в такой ситуации.

Последовательность эмпатия—альтруизм

Какие события могут превратить нас из эгоистов в альтруистов? Батсон и Лаура Шоу (Batson & Shaw, 1991) считают, что это происходит следующим образом: процесс постановки себя на место другого, когда мы пытаемся представить себя в ситуации другого человека, может быть сначала стимулирован кажущимся сходством между нами и другим человеком. Мы можем испытывать привязанность к другому человеку (если это наш родственник, друг или у нас уже были контакты с этим человеком), или просто кто-то научил нас ставить себя на место другого (Batson, Turk, Shaw & Klein, 1995) Во-вторых, если другой нуждается в нашей помощи или страдает, то поставив себя на его место, мы будем испытывать **эмпатическую заботу** — ощущение тепла, нежности и сострадания к другому человеку. Эмпатическая забота, которую



Рис. 1.8. Модель Батсона: пути к альтруизму
Чистый альтруизм возможен в особых обстоятельствах в соответствии с моделью эмпатии—альтруизма Батсона

некоторые теоретики также называют симпатией (Wispe, 1991), — ключевой элемент модели Батсона, потому что в отличие от таких эмоциональных реакций, как личный дистресс и печаль, она должна ориентировать помогающего человека не на собственное благополучие, а на благополучие другого. Как пишет Батсон, эмпатическая забота непосредственно приводит к альтруистической мотивации — желанию улучшить благополучие другого человека ради него самого, то есть к чистому альтруизму (рис. 1.8).

Эмпатическая забота (Empathic concern) — чувство сострадания, обусловленное представлением себя на месте человека, нуждающегося в помощи.

Чтобы подтвердить идею чистого альтруизма, Батсон и его помощники провели серию экспериментов, пытаясь показать, что различные эгоистические мотивации не объясняют паттерна помощи, возникающего, когда люди чувствуют эмпатическую заботу о другом. В одном исследовании (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981), например, они хотели продемонстрировать, что участники, испытывающие эмпатическое участие к Элен, получавшей удары электротока, придут на помощь так, что это нельзя будет объяснить просто как эгоистическую попытку снять свое собственное неприятное возбуждение от вида ее страданий.

Эмпатическая забота внушалась некоторым участникам следующим образом: им сообщали, что их интересы и ценности очень схожи с интересами и ценностями Элен. Исследователи полагали, что люди, наблюдающие за страданием, могут снять возникшее возбуждение или заняв место жертвы, или покинув помещение, поэтому ученые дали возможность испытуемым добровольно перенести восемь оставшихся ударов за Элен после того, как те видели, что она плохо реагирует на первоначальную пару ударов. Половине участников (ситуация, когда сбежать трудно) сказали, что если они решат не помогать, то им тем не менее придется остаться и продолжать наблюдать, как Элен страдает от остальных ударов; другим участникам (сбежать легко) сказали, что если они решили не помогать, то они могут тут же уйти. Вы можете сначала подумать, что люди, первоначально мотивированные ослабить неприятные ощущения и сделать их безболезненными, будут меньше помогать в ситуации, когда сбежать легко и можно свободно избавиться от источника возбуждения, не перенося никаких ударов электротока. Именно так и случилось, кроме той ситуации, когда испытуемые чувствовали эмпатическую заботу об Элен. В этом случае для них не имело значения, насколько трудно или легко можно было уйти; они оставались и помогали.

Батсон (Batson, 1991) сделал вывод, что эгоистические мотивы, например желание ослабить неприятное возбуждение, могут предсказать, будет человек помогать или нет, однако они не имеют большого значения, если человек чувствует эмпатическую заботу по отношению к жертве. Следовательно, так происходит оттого, что основная мотивация, направленная на помощь, становится не эгоистической, а действительно альтруистической. Используя схожую логику, Батсон и его коллеги попытались показать, что эмпатическая забота перевешивает влияние многих других, возмож-

но, эгоистических мотивов: получить социальное одобрение (Archer, 1984; Fultz, Batson, Fortenbach, McCarthy & Varney, 1986), поддержать свою я-концепцию (Batson et al., 1988), избавиться от состояния печали (Batson et al., 1989; Cialdini, Schaller, et al., 1987; Schroeder, Dovidio, Sibicky, Matthews & Allen, 1988) и почувствовать себя счастливым (Batson et al., 1991; Smith, Keating & Stotland, 1989). Исследование Батсона, в котором изучалось и сводилось к минимуму влияние каждого из эгоистических мотивов, когда есть эмпатия, дало новые данные о том, что чистый альтруизм действительно может существовать.

Эгоистическая интерпретация

Все же вы могли обратить внимание, что в работе Батсона не учитывалась важная эгоистическая причина просоциального поведения. Это был первый мотив, рассмотренный нами в данной главе, — обеспечить выживание генов человека. Более того, если вернуться чуть-чуть назад, то вы могли бы заметить, что факторы, о которых говорит Батсон, заставляющие человека чувствовать эмпатическую заботу о другом, идентичны факторам, указывающим на общий генотип: общие родственники, сходство, дружба и установившийся контакт (близость). Следовательно, может быть, что чувства эмпатической заботы стимулируют помощь, поскольку сообщают нам, что получатель такой заботы, вероятнее всего, обладает более значительным количеством наших генов (Kenrick, 1991; Krebs, 1991). Так что мы можем сделать и ироничный вывод о том, что когда мы чувствуем эмпатию к другому человеку, то помогаем не из-за самого возвышенного мотива, чистого альтруизма, а из-за самого примитивного — генетической выгоды.

Как так может быть, что эмпатическое чувство ассоциируется с общей наследственностью? В течение тысяч лет, когда только развивались паттерны человеческого поведения, мы жили маленькими группами представителей одного племени. В таких группах люди общались с генетически близкими, передавали друг другу самую важную информацию, и в том числе общались эмоционально, стараясь поставить себя на место другого (Buck & Ginzberg, 1991; Hoffman, 1984). Поскольку этот вид эмпатической коммуникации чаще всего происходил с членами одной семьи и племени, переживание эмпатии было связано с генетическим сходством. Поэтому развилась тенденция помогать тем, кому человек сочувствует (родственникам, друзьям, похожим или близким людям), так как эти люди могут оказаться родственниками, поэтому помощь увеличивает вероятность сохранить генотип.

Разумеется, большинство людей редко осознает этот процесс, когда решает помочь кому-то и пытается войти в положение другого человека. Вместо этого они, вероятно, чувствуют более сильное ощущение идентичности или единства с другим человеком (Galinsky & Moskowitz, 2000). Это может объяснить, почему в одном исследовании, когда студентов просили поставить себя на место другого студента, они видели больше общего между собой и этим человеком (Davis, Conklin, Smith & Luce, 1996). Такая тенденция сливаться с теми, кому мы сочувствуем, вновь ставит перед нами ключевой вопрос о существовании чистого альтруизма: если эмпатия заставляет нас видеть самих себя в другом, то может ли быть желание помочь совершенно бескорыстным?

Хотя по этому вопросу можно спорить (Batson et al., 1997; Cialdini, Brown, Lewis, Luce & Neuberg, 1997), несомненно, что когда мы действительно встаем на точку зрения другого человека, то она сильно влияет на наше стремление помочь.

Резюме

В соответствии с моделью эмпатии—альтруизма, эмпатическая забота о нуждающемся человеке может побудить человека к чисто альтруистическому поступку — к помощи, направленной на улучшение благополучия другого человека. Более того, когда мы ставим себя на место другого человека, это приводит к эмпатической заботе о нем, а это может быть вызвано тем, что человеку предложили поставить себя на место другого, или тем, что он или она увидели связь с другим человеком (сходство, родство, близость и дружбу). Подтверждением этой модели служит следующий факт: те, кто ставит себя на точку зрения другого человека, действительно чувствуют эмпатическую заботу и на самом деле хотят помочь ради благополучия другого человека, а не своего собственного. Существует, однако, и неальтруистическое объяснение того, почему понимание ведет к явно бескорыстной помощи: факторы, которые естественно приводят к способности представить себя на месте человека (сходство, родственные отношения, близость и дружба), — традиционные составляющие общего генотипа. Так что способность поставить себя на место другого может стимулировать чувство общей наследственности, а помощь, которую человек оказывает, в результате служит целям улучшения собственного (генетического) благополучия, а не чисто альтруистическим целям или благополучию другого.



Повторение:

СТРАННЫЙ СЛУЧАЙ СЕМПО СУГИХАРЫ

Мы начали эту главу с рассказа о решении Семпо Сугихары помочь еврейским беженцам в Литве, хотя он знал, что это положит конец его блестящей карьере дипломата. Такое решение внешне представляется непонятным, потому что, казалось, будто ничто в этом человеке не предсказывало таких действий. Но, как мы обещали, в самом Сугихаре и его ситуации была еще не выясненная нами информация, и она может раскрыть тайну. Давайте вновь вернемся к Семпо Сугихаре и подведем итог.

Во-первых, в детстве Сугихара был свидетелем запомнившихся ему проявлений доброты его родителей. Хотя такая доброта, вероятно, оказала большое влияние на его просоциальный характер, была еще одна особенность, повлиявшая на его решение помочь евреям: те, кому предоставляли убежище и заботу его родители, часто были иностранцами — путешественниками. Этот первоначальный опыт, вероятно, и заставил включить Сугихару большее число людей в его понимание «мы». И действительно, из последующих комментариев представляется, что он расширил границы «мы» за пределы непосредственной семьи до человечества в целом.

Во-вторых, Сугихара лично привязался к 11-летнему еврейскому мальчику и познакомился с его семьей. Если, как показывают данные исследований (Batson et al., 1995), привязанность и контакт такого рода помогли ему понять положение этих людей, нет ничего удивительного в том, что семья мальчика первой получила визу на выезд, подписанную Сугихарой. Неудивительно, что сделав одну попытку спасти людей, он стал продолжать помогать другим таким же образом (вспомните о роли первоначальных обязательств в дальнейшем поведении, когда человек ведет себя последовательно в соответствии с данными им обязательствами).



Наконец, готовность Сугихары принести себя в жертву ради беззащитных людей вполне соответствует его воспитанию самурая и образу «я». «Бросить раненую птицу коту» означало бы, что ему придется нарушить кодекс поведения, важный для его самоопределения. А как мы видели, люди далеко заходят, чтобы доказать, что их действия соответствуют выбранной ими или существующей я-концепции.

Если мы взглянем глубже, то поведение Семпо Сугихара кажется вовсе не таким загадочным. Скорее, как кажется, оно вполне объяснимо действием трех факторов — расширенным чувством «мы», прежней привязанностью к жертве и образом «я», ассоциирующимся с помощью, которые, как мы показали, стимулируют просоциальные действия у большинства людей. Но мы могли бы задать вопрос: «Ну и какой из этих трех факторов повлиял в данном случае? Что заставило его подписывать визы?» По-видимому, это плохой вопрос. Он предполагает, что у каждого действия есть только одна причина. Наивно предполагать, что такой сложный вид помощи, как у Сугихары, или большинство решений о помощи можно приписать воздействию какой-то одной причины. В данном случае, вероятнее всего, подействовали сразу три фактора. Скорее всего, на такой поступок толкнули его три фактора, описанные нами, и еще другие, нераскрытые.

Один вопрос требует отдельного рассмотрения. Теперь, когда мы знаем, почему Сэмпо Сугихара сделал такой выбор и пожертвовал собой, мы можем объяснить этот поступок с точки зрения обычного влияния на просоциальную деятельность, но должны ли мы считать его менее впечатляющим и менее замечательным? Вовсе нет. Слишком часто наблюдатели считают, что тайну человеческих поступков можно отгадать как карточный фокус: когда рассеивается неизвестное, чудо тоже исчезает и внимание смещается, как будто не осталось ничего удивительного. Но такое отношение поверхностно, потому что после того как неизвестное рассеивается, остается известное и чудесное, хотя и систематичное. Пожалуй, больше всего волнует в решении Сугихара то, что его можно объяснить понятными и обычными мотивами помощи другим.



ИТОГИ ГЛАВЫ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИ

1. Просоциальное поведение – поступок, который должен принести пользу другому человеку.
2. Существует еще два типа просоциального поведения – это доброта, когда поступок должен принести пользу другому человеку и не влечет никакого дополнительного вознаграждения, и чистый альтруизм, когда поступок совершается только ради другого человека и не приводит ни к внешнему, ни к внутреннему вознаграждению.

ПОЛУЧЕНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИХ И МАТЕРИАЛЬНЫХ ВЫГОД

1. Порой люди помогают улучшить свою общую приспособленность (в том числе выживание генов у потомства и родственников). Этой цели можно достичь, если человек помогает родственникам или предоставляет услуги неродственникам, которые могут помочь в свою очередь (взаимная помощь).
2. Люди, скорее всего, помогут другому человеку, когда ранние детские переживания, сходство и близость заставят их увидеть другого как бы членом своей семьи (генетическое «мы»).
3. Исследователи влияния генетики на поведение, применяющие такие методы, как исследование близнецов, чтобы определить, в какой степени поведение обусловлено наследственностью или поведением, как правило, обнаруживают, что и факторы генетики и окружение одинаково важны для объяснения причин.

ПОЛУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА И ОДОБРЕНИЯ

1. Поскольку в культуре помощь обычно ценится, то люди порой помогают друг другу ради престижа и социального одобрения.
2. Люди с сильной потребностью в одобрении чаще помогают открыто.
3. Самая общая норма помощи – это норма социальной ответственности, которая утверждает, что мы должны помогать тем, кто зависит от нашей помощи. Как только дети начинают усваивать эту норму, они, скорее всего, будут помогать другим в присутствии взрослых, которые похвалят их за оказанную помощь.
4. Факторы, привлекающие внимание к норме социальной ответственности (например, модели помощи), приводят к еще более активной помощи.
5. Наблюдатели в ситуации, возможно, чрезвычайной, влияют на решение помочь тремя способами: они служат источником потенциальной помощи, источником информации о том, требуется помощь или нет, и источником одобрения или неодобрения в случае оказания помощи.
6. В соответствии с социально одобряемой мужской гендерной ролью, мужчины чаще помогают, когда в ситуации нужна срочная героическая помощь незнакомых людей. А в соответствии с социально одобряемой женской гендерной ролью, женщины больше помогают, когда ситуация требует заботы и поддержки родственников или партнеров.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОМ «Я»

1. Поскольку просоциальное поведение может воздействовать на представления людей, то они могут использовать его как для расширения, так и для проверки их определений своего образа «я».
2. Люди с сильными религиозными и личностными нормами помощи осуществляют помощь, чтобы их поступки соответствовали их образу своего «я».
3. Ярлыки, которые другие прикрепляют к нам, влияют на наш образ «я». Следовательно, когда нас называют щедрыми или добрыми, то мы охотнее помогаем.
4. Поскольку большинство людей ценят помощь, то они ведут себя более просоциально, когда их побуждают внутренне сосредоточиться на ценностях альтруизма.
5. Не только оказание помощи, но и ее получение влияет на я-концепцию, когда получение помощи подразумевает для ее получателя, что он или она может быть некомпетентен, зависим или неадекватен.

УПРАВЛЕНИЕ НАШИМИ ЭМОЦИЯМИ И НАСТРОЕНИЯМИ

1. Поскольку помощь оценивается как вознаграждение, то ее можно использовать для облегчения неприятного состояния помогающего.
2. В чрезвычайных ситуациях такое неприятное состояние – это аверсивное возбуждение (дистресс), которое в соответствии с моделью «возбу-

ждение/затраты-вознаграждения» приводит к помощи главным образом тогда, когда 1) возбуждение сильное, 2) есть связь «мы» между жертвой и помогающим и 3) ослабление возбуждения включает малые затраты и большие вознаграждения.

3. В нечрезвычайных ситуациях помощь может избавить человека от неприятного состояния печали. В соответствии с моделью облегчения негативного состояния, временно опечаленные люди помогают больше, когда они 1) достаточно взрослые (достигли возраста тинейджеров и понимают, что помощь сама по себе вознаграждает, 2) считают, что личные выгоды от помощи перевешивают затраты, и 3) считают, что помощь может повлиять на их настроение.
4. Люди в приподнятом настроении помогают в самых разных ситуациях, вероятно, оттого, что они позитивно относятся к возможности помочь.

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ЧИСТЫЙ АЛЬТРУИЗМ?

1. В соответствии с моделью эмпатии—альтруизма, люди, переживающие эмпатическую заботу о нуждающемся, стремятся помочь просто для того, чтобы улучшить его или ее благополучие (чистый альтруизм). Более того, способность встать на чужую точку зрения, приводящая к эмпатической заботе, может быть обусловлена тем, что человек чувствует свою привязанность к другому (сходство, родство, близость или поддержка дружеских отношений).
2. В подтверждение этой модели те, кто способен встать на точку зрения другого человека, действительно чувствуют эмпатическую заботу и действительно, по крайней мере внешне, хотят помочь скорее ради благополучия другого, чем ради своего собственного.
3. Существует, однако, и неальтруистическое объяснение того, почему способность встать на чужую точку зрения ведет к кажущейся на первый взгляд бескорыстной помощи: факторы, которые естественно приводят к способности встать на чужую точку зрения (сходство, родство, близость и дружба), — традиционные признаки общего генетического склада. Таким образом, способность встать на чужую точку зрения может пробудить чувство общей наследственности и в результате помощь принесет генетическое преимущество.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Взаимопомощь (Reciprocal aid) — помощь, которая возникает в обмен на предыдущую помощь.

Гипотеза управления настроением (Mood management hypothesis) — идея о том, что люди используют тактику помощи, чтобы управлять своими настроениями.

Диффузия ответственности (Diffusion of responsibility) — тенденция каждого члена группы снимать с себя личную ответственность за действия, распределяя ее среди всех остальных членов группы.

Доброта (Benevolence) — действия, предназначенные для того, чтобы принести пользу другому человеку, без получения внешнего вознаграждения.

Личностные нормы (Personal norms) — интернализованные убеждения и ценности, вместе формирующие внутренние стандарты поведения человека.

Модель «возбуждение/затраты-вознаграждения» (Arousal/ cost-reward model) — представление о том, что наблюдающие за страданием жертвы, захотят помочь, чтобы снять свой собственный личностный дистресс.

Норма социальной ответственности (Social responsibility norm) — общественное правило, состоящее в том, что люди должны помогать тем, кто в этом нуждается.

Общая приспособленность (Inclusive fitness) — выживание генов человека у его потомства и у родственников, которым он помогает.

Просоциальное поведение (Prosocial behavior) — действия, предназначенные для того, чтобы принести пользу другому человеку.

Способность встать на точку зрения другого (Perspective taking) — процесс психического помещения себя на место другого человека.

Чистый (настоящий) альтруизм (Pure (true) altruism) — действия, направленные исключительно на то, чтобы принести пользу другому человеку, а не получить внешнее или внутреннее вознаграждение.

Эмпатическая забота (Empathic concern) — чувство сострадания, обусловленное представлением себя на месте человека, нуждающегося в помощи.



Агрессия

ВОЛНА БЕССМЫСЛЕННОГО НАСИЛИЯ

Патриция Кренвинкель росла спокойной девочкой. Она состояла в организации герлскаутов, была членом Одюбонского общества* и пела в церковном хоре. Она жила в тихом районе для среднего класса, где о девушке говорили как о «нормальном, послушном ребенке». После окончания средней школы Патриция посещала католический колледж в Алабаме, а затем переехала на Запад к своей сестре. Однако в Калифорнии жизнь девочки, бывшей когда-то герлскаутом, приняла новый оборот. Она поселилась в общине, где наркотики и свободная любовь были ежедневным досугом и где традиционное общество попросту презирали. Жаркой августовской ночью 1969 года Патриция вместе с тремя ее новыми друзьями (молодым человеком и двумя девушками) подъехала к дому, расположенному в богатом районе Лос-Анджелеса. Здесь она и ее друзья начали зверски убивать абсолютно незнакомых людей. Вначале Патриция не хотела принимать в этом участие, но когда одна из намеченных жертв попыталась спастись, Кренвинкель догнала ее и несколько раз ударила ножом (Bugliosi & Gentry, 1974).

Сообщником Кренвинкель стал Чарльз Уотсон. Юноша был отличником в средней школе и звездой в атлетическом многоборье, установил рекорд штата Техас в беге с барьерами. После ареста те, кто знал Чарльза, отказывались верить в его виновность, характеризуя преступника как «мальчика, живущего по соседству», «славного парня» со «вспыльчивым характером». Однако он был, безусловно, самым безжалостным в этой группе убийц. В ту ночь Чарльз начал убивать уже на улице, несколько раз выстрелив в мальчика-подростка, хотя тот просил его о пощаде. Внутри дома еще три человека стали его жертвами. Уотсон стрелял, бил ножом, руками и ногами. Он 13 раз ударил мужчину по голове тупым предметом и 51 раз — ножом. Одной из его жертв стала беременная женщина. Она умоляла сохранить жизнь ее нерожденному ребенку, но Уотсон зарезал несчастную.

В отличие от Кренвинкель и Уотсона, имевших чистую биографию, Сьюзан Аткинс, казалось, готова была попасть в беду. Она бросила среднюю школу, став танцовщицей «топлесс» и проституткой, встречалась с уголовниками. После предыдущего ареста отец Сьюзен просил полицию изолировать ее от общества. После убийств Аткинс написала на стене слово «свинья» кровью жертв. Позднее Сьюзен хвасталась совершенным, заявляя, что убивая, испытывала огромное удовольствие.

Линда Касабиан была третьей девушкой, участвовавшей в кровопролитии. Как и у Сьюзен Аткинс, у Линды было тревожное прошлое: родители в разводе, у нее самой — два неудачных замужества. Однако в отличие от Аткинс, Линда не хотела принимать участия в убийстве. Она оставалась снаружи дома. Услышав крики, Линда побежала просить своих друзей остановиться, но было уже поздно. Столкнувшись с раненым мужчиной, который, шатаясь, вышел из дома, Линда прошептала: «О, боже! Я так сожалею». После неудачных попыток убедить остальных остановиться она вернулась к автомобилю.

На этом кровавое пиршество не закончилось. На следующую ночь Кренвинкель, Уотсон, Аткинс и Касабиан вновь приехали в фешенебельный район. На этот раз к ним присоединились Чарльз Мэнсон и еще два человека из печально известной ныне «семьи». И вновь жертвами оказались люди, абсолютно незнакомые убийцам, и вновь Линда Касабиан убежала, фактически став главной свидетельницей в ходе судебного разбирательства. Она была единственным членом группы, раскаивающимся во время судебных заседаний. Касабиан сообщила, что в то время когда другие члены «семьи» радостно следили за сообщениями в прессе о первом убийстве, «в моей го-


Патриция Кренвинкель


Чарльз Уотсон


Сьюзен Аткинс


Линда Касабиан

* Audubon Society — Американская общественная организация, занимающаяся охраной животного мира, в первую очередь пернатых, названа в честь художника-анималиста Дж. Дж. Одюбона. (*Примеч. ред.*)

лове постоянно звучало: „Но почему они делают такие вещи?“». Тот же вопрос могли бы задать и многие другие. Были ли эти убийства совершенно случайными и бессмысленными? Или же группа имела какие-то мотивы, выяснение которых, возможно, помогло бы установить связь этих убийств с «обыденным» насилием, ежегодно оставляющим после себя десятки тысяч человек убитыми и ранеными? Являлись ли эти убийства продуктом того мощного ситуационного давления, которое Мэнсон создал внутри «семьи», как позднее заявляли адвокаты? Если это так, то почему в них отказались принять участие Линда Касабиан, а позднее еще несколько членов группы?

Большинство из нас никогда не будет вовлечено в нечто, хотя бы отдаленно напоминающее такое насилие, как массовые убийства «семьи» Мэнсона. Тем не менее даже при нормальном течении жизни мы можем столкнуться с проявлением насилия: драками, жестоким обращением в семье, намеренными толчками на баскетбольной площадке, жаркими спорами или тонко замаскированными оскорблениями, рассчитанными на причинение психологической травмы. В одном из недавних исследований сообщалось, что подростки имеют в среднем полтора конфликта в день, от словесных оскорблений в кругу друзей до яростных споров с родителями и кулачных боев с братьями и сестрами (Jensen-Campbell & Graziano, 2000). Что служит причиной таких вспышек враждебности? И почему люди настолько отличаются в своей наклонности к разжиганию подобных конфликтов: в то время как одни умудряются умело избегать любого проявления насилия в своей жизни, другие, похоже, сами ищут его?

Как вы узнаете в этой главе, агрессия, подобно любому другому социальному поведению, вытекает из поддающейся расшифровке модели взаимодействий между человеком и ситуацией. Вы увидите, что агрессивные поступки — от озорного поддразнивания до массового убийства — приобретут больший смысл, если понять лежащие в их основе социально-психологические мотивы.

ЧТО ТАКОЕ АГРЕССИЯ?

В повседневной жизни мы пользуемся словом «агрессия», чтобы обозначить ряд определенных форм поведения, от насмешливых комментариев до жестоких убийств. Это слово иногда используется также для описания ассертивного поведения — в частности, когда мы говорим об агрессивной торговой рекламе. Однако большинство психологов характеризуют **агрессию** как поведение, нацеленное на причинение вреда другому человеку (см., например: Baron & Richardson, 1994; Berkowitz, 1993a). Существует три ключевых компонента этого определения.

1. Агрессия — это *форма поведения*. Это не то же самое, что гнев — эмоция, которая часто, но не всегда, ассоциируется с агрессией. Можно быть сердитым, но не действовать, руководствуясь этими чувствами. Можно действовать агрессивно, не испытывая при этом гнева. Когда последователи Мэнсона рассказывали о своей оргии убийств, никто из них не указывал на гнев по отношению к жертвам.
2. Данное поведение является *преднамеренным* или целенаправленным. Вы можете причинить боль или убить кого-либо случайно, и это не будет квалифицировано как агрессивное поведение. Действительно, люди реагируют на причинение им вреда совершенно по-разному, в зависимости от того, что они склонны предполагать: причинили им вред намеренно или это было сделано неумышленно. Например, колкое замечание часто ранит человека, в то время как его собеседник, любитель поддразнить, имел в виду лишь дружескую шутку (Kowalski, 2000). Если вред был на самом деле непреднамеренным, это не квалифицируется как агрессия.
3. Данное поведение нацелено на то, чтобы *причинить вред* другому человеку. Социальные психологи отличают агрессивность от **ассертивности**, которая является формой поведения, рассчитанной на выражение чувства превосходства или самоуверенности. Они также отличают реальную агрессию со злобными намерениями от агрессии, разыгранной в шутку (Boulton, 1994; Gerden, 1990). Шутливая схватка может выражаться в различных формах, от детской



«Разыгранную агрессию можно отличить по таким признакам, как частый смех или улыбки».

свалки до взаимного пощипывания влюбленных. Разыгранную агрессию можно отличить по таким признакам, как частый смех или улыбки, — по контрасту с пристальным взглядом, хмурым выражением лица или злобным оскалом, что нередко сопровождают злонамеренную агрессию (Fry, 1990).

Агрессия (Aggression) — поведение, рассчитанное на причинение вреда другому человеку.

Ассертивность (Assertiveness) — поведение с намерением выразить свое превосходство или уверенность в себе.

Различные виды агрессии

Социальные психологи часто делают различия между непрямой и прямой агрессией (см., например: Bjorkvist, Osterman & Lagerspetz, 1994; Walker, Richardson & Green, 2000). **Непрямая агрессия** включает в себя попытку причинить вред другому человеку без явного конфликта лицом к лицу. Примером такой косвенной агрессии служат злобные сплетни. **Прямая агрессия** представляет собой поведение, которое ставит своей целью причинить кому-нибудь вред «в лицо». Она может быть либо физической — использование оружия, удары руками или ногами, толчки или щипки, либо вербальной — оскорбление, ругань или угрозы в адрес другого человека.

Другое важное отличие основывается на том, является агрессия эмоциональной или инструментальной. **Эмоциональная агрессия** — это поведение, нацеленное на причинение вреда другому человеку, дающее выход злобным чувствам, выходящим из-под контроля. Если кто-то в слепой ярости бросает в сослуживца стул, это может служить примером эмоциональной агрессии. **Инструментальная агрессия** — это причинение вреда другому человеку для достижения какой-нибудь неагрессивной цели — например, для того чтобы кого-то наказать или повысить свой статус. Инструментальная агрессия проявляется также в тех случаях, когда солдат убивает врага, чтобы защитить свою жизнь, или когда наемный киллер совершает убийство ради денег (Berkowitz, 1993a). В табл. 2.1 приводятся примеры эмоционального и инструментального агрессивного поведения.

Примеры различных категори

	Прямая агрессия
Эмоциональная агрессия	Сердитый водитель начинает драку с другим шофером, не соблюдающим дистанции
Инструментальная агрессия	Грабитель банка стреляет в охранника, пытающегося предотвратить ограбление

Непрямая агрессия (Indirect aggression) — поведение с намерением причинить кому-то вред, без конфронтации лицом к лицу.

Прямая агрессия (Direct aggression) — поведение с намерением причинить кому-то вред «в лицо».

Эмоциональная агрессия (Emotional aggression) — поведение, причиняющее вред другому человеку, дающее выход гневным чувствам.

Инструментальная агрессия (Instrumental aggression) — причинение кому-либо вреда с целью достижения какой-либо другой (неагрессивной) цели.

Гендерные различия в агрессии

В своем классическом труде «Психология половых различий» Элеонор Маккоби и Кэрол Джаклин (*The Psychology of Sex Differences*, Maccoby & Jacklin, 1974) сделали обширный обзор исследований, результаты которых в целом подтверждают распространенное допущение, что мужчины агрессивнее женщин. Однако спустя двадцать лет видный финский исследователь агрессии Кай Бьйорквист высказал иное мнение: «Утверждение, что мужчины агрессивнее женщин... представляется... ложным и является следствием узкого определения и операционализации агрессии в предыдущих исследованиях» (Bjorkvist et al., 1994, p. 28).

В подтверждение взглядов Бьйорквиста целый ряд других исследований также не находит половых различий в агрессии и связанных с нею тенденциях. Наряду с этим есть и такие исследования, где обнаруживаются даже более высокие уровни агрессивности у женщин по сравнению с мужчинами. Когда людей спрашивают об испытанном ими гневе, четкое половое различие отсутствует (Averill, 1983; Buss & Perry, 1992). Исследования, проведенные в Голландии и США, показывают, что женщины более, чем мужчины, склонны испытывать ревность (Buunk, 1981; 1982; DeWeerth & Kalma, 1993; Paul, Foss & Galloway, 1993). А когда речь заходит о применении насилия при взаимоотношениях мужчин и женщин, результаты ряда исследований показывают, что женщины действительно чаще мужчин прибегают к физической агрессии против своих партнеров (см., например:



Гендер и агрессия.
Этот мужчина избил другого человека до смерти во время жаркого спора о степени агрессивности хоккейной игры его сына. Каждый год американские мужчины совершают подавляющее большинство убийств и нападений.

Stets & Straus, 1990). И наконец, девочки, по сравнению с мальчиками, более склонны прибегать к непрямой агрессии — нанося окружающим вред, распространяя сплетни, порочные слухи и отвергая их социально (Owens, Shute & Slee, 2000).

В свете таких находок некоторые исследователи предположили, что, вполне вероятно, феминистское движение, начало которому было положено в ранних 60-х, привело не только к исчезновению целого ряда стереотипов о сексе, но также и к стиранию половых различий (Goldstein, 1986; Hyde, 1990). В прошлом, в 60-х годах, женщины совершали лишь около 15% убийств. Но не положило ли первое убийство, совершенное бандой Мэнсона в 1969 году группой из трех женщин и одного мужчины, начало тенденции к уравниванию вклада мужчин и женщин в рост случаев проявления насилия?

Нет, не положило, говорит недавно повторно проведенный анализ исследований на эту тему (Knight, Fabes & Higgins, 1996). При повторной проверке исследования показали, что вопрос, исчезают или нет половые различия в агрессии, остается спорным. Джордж Найт и его коллеги обнаружили несколько серьезных изъянов в ранее проведенном анализе. Рассмотрим наиболее недвусмысленный акт агрессивного поведения — убийство. С начала 60-х годов процентное отношение убийств в США, совершенных женщинами,

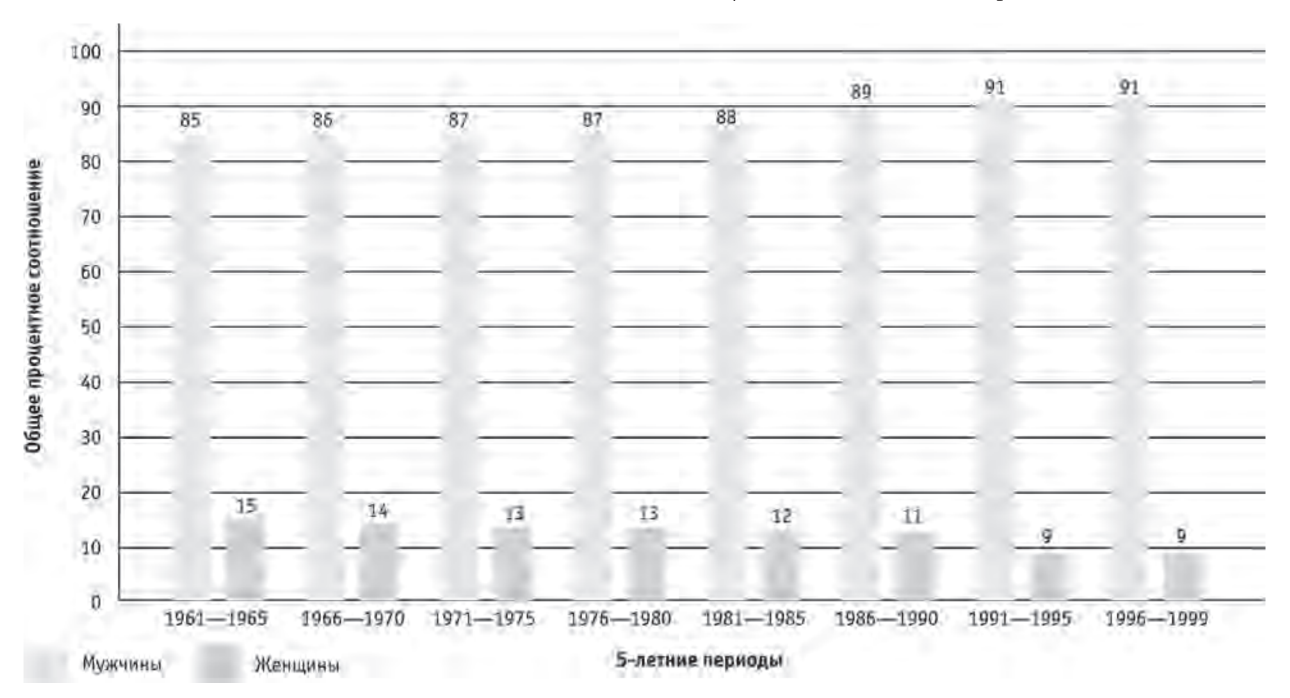


Рис. 2.1. Процентное соотношение убийств, совершаемых мужчинами и женщинами (1962—1991)
Мужчины в Соединенных Штатах, как и в других странах, совершают большинство убийств. Изменение норм роли полов с 60-х годов не привело к появлению тенденции к совершению американскими женщинами большей части убийств.

Источник: Статистика основана на информации Отдела юстиции, докладах ФБР об общем состоянии преступности.

нисколько не возросло. На самом деле оно даже уменьшилось: в то время как мужчины совершили в 60-х годах 85% убийств, в 90-х годах они совершали уже 90% (рис. 2.1). Статистика ФБР относительно нападений с отягощающими последствиями очень схожа с данными по убийствам: мужчины совершают подавляющее большинство актов насилия с нелетальным исходом.

Так что же на самом деле? Существуют ли гендерные различия в проявлении агрессии?

Похоже, ответ связан с определением слова «агрессия» теми или иными авторами. Если исследователи игнорируют существование различных видов агрессии и смешивают в кучу физические насильственные акты, такие как убийство, вместе с распространением сплетен, словесными оскорблениями и ревностью, то очень трудно разобраться с половыми различиями. Женщины действительно сердятся, они действительно становятся ревнивыми и они даже прибегают к физическому насилию. И в раздражающих ситуациях мужчины могут оказаться более сдержанным полом — поначалу (Ramirez, 1993).

Если женщина полагает, что партнер изменяет ей, она обдумывает, как бы заставить его страдать эмоционально, в то время как мужчина более склонен думать о причинении физического вреда (Paul et al., 1993). Различие полов проявляется в склонностях мужчин и женщин не к инструментальной, а к эмоциональной агрессии. Женщины рассматривают агрессию как способ дать выход своим гневным эмоциям, тогда как мужчины более склонны рассматривать ее как средство достижения конечной цели — то есть как способ осуществлять контроль (Campbell & Muncer, 1994).

Следовательно, похоже на то, что если мы определяем стратегию в терминах эмоционального выражения ревности и гнева или если мы включим в определение попытки причинить вред другому косвенным образом, женщины представляются по меньшей мере столь же агрессивными, как и мужчины. С другой стороны, если мы ограничим нашу характеристику поведением, связанным с физическим насилием или убийством, мужчины окажутся значительно агрессивнее женщин (Archer, 1994).

Это объясняет многие несоответствия, за исключением одного. Что делать с данными, свидетельствующими о том, что при взаимоотношениях мужчин и женщин именно женщины чаще прибегают к физическому насилию (см., например: Stets & Straus, 1990). Кажущееся расхождение вновь исчезает, как только мы сделаем несколько важных разграничений в определениях. Женщины могут быть более, чем мужчины, склонны к тому, чтобы дать пощечину или ударить своего партнера, но ущерб, который они наносят, значительно менее серьезен (Archer, 1994). Когда женщина весом 45 кг ударяет семидесятикилограммового мужчину, это действие явно не наносит такого физического ущерба, как это происходит в противоположном случае. И как будет подробнее описано позднее, женское насилие при взаимоотношениях с мужчинами часто продиктовано скорее самозащитой (Dobash, Dobash, Daly & Wilson, 1992). А если предположить, что насилие со стороны женщин обычно наносит меньший ущерб, к тому же часто мотивируется самозащитой, большая женская агрессивность представляется сразу же кажущейся, а не реальной.

Таким образом, очень важно, как сформулировать определение агрессии. В зависимости от того, как вы определяете агрессию, женщины могут оказаться либо менее агрессивными, чем мужчины, либо более, либо агрессивными в равной степени. Утверждения, что различия зависят от определений, не означает, что определения произвольны или бессмысленны. Напротив, различие между физическим насилием и непрямой агрессией действительно является реальным, таким же реальным, как и различие между тем, что кого-то избили бейсбольной битой, а кого-то исподтишка назвали придурком (Harris, 1992). Как вы увидите, различия между мужской и женской агрессией часто связаны с наличием разных мотиваций. Поэтому теперь мы зададимся вопросом: а почему люди становятся агрессивными?

Цели агрессивного поведения

За агрессивным поведением могут стоять самые разные мотивы (Baumeister & Campbell, 1999). Даже у криминального насилия может обнаруживаться самая разная мотивация: одни причиняют вред окружающим для защиты своего социального имиджа, другие — ради собственного удовольствия, третьи просто взрываются от избыточной фрустрации (Toch, 1984). На основании проводимых в течение нескольких десятилетий исследований по этой теме Леонард Берковиц (Berkowitz, 1993a) предположил, что цели, которым может служить агрессия, могут быть самыми разными, включая желание оказывать влияние на других людей, завоевывать власть, демонстрировать превосходство над окружающими, создать впечатление «крутого парня», получить деньги, заслужить общественное одобрение или просто освободиться от неприятных чувств. Некоторые психологи, например Зигмунд Фрейд, предполагали, что агрессивное поведение может служить самоцелью. С точки зрения философии идея интересная, но так ли это на самом деле?

Инстинкты: влечение к смерти или к разрушению?

Представление Фрейда о человеческой мотивации первоначально включало в себя только «инстинкты жизни» — эгоистические стимулы, которые способствовали выживанию и воспроизводству человека. Однако после изучения зверств Первой мировой войны основоположник психоанализа добавил новое понятие — «инстинкты смерти» — внутреннее побуждение человека завершить свою жизнь. С определенной точки зрения, идея инстинкта смерти основывается на разумном предположении. Психологи долго придерживались той точки зрения, что живые организмы часто стремятся к «ослаблению возбуждения»: там, где существует источник раздражения, мы стараемся подавить его. Если мы в высшей степени счастливы, если ничто не раздражает нас, тогда, возможно, все мы стремимся к смерти, так как она полностью избавляет от всех раздражителей. Безусловно, проблема здесь состоит в том, что инстинкт смерти вступает в противоречие с инстинктами жизни. Осознавая, что такая проблема существует, Фрейд выдвинул следующий постулат: вместо того чтобы убить себя, мы переадресуем наш инстинкт саморазрушения на уничтожение других людей.

Головокружительная логика, не правда ли? Но верная ли? Скорее всего, нет. Основная проблема, связанная с гипотезой Фрейда об инстинкте смерти, заключается в том, что она противоречит самой значительной теории в науках о жизни — дарвиновской теории эволюции путем естественного отбора. Теоретики-эволюционисты едва ли могут представить, как развивается «инстинкт смерти», поскольку им известно, что животные, у которых наблюдается пусть даже едва уловимая тенденция не действовать саморазрушающим образом, выживают более успешно, чем те, кто склонен к самоуничтожению.

С другой стороны, некоторые теоретики-эволюционисты высказывают мысль, что «агрессивный инстинкт» мог развиться вследствие естественного отбора, в силу того, что агрессия окупается выживанием или воспроизводством. Животные, демонстрирующие готовность сражаться за свою территорию, за своих собратьев или за свои ресурсы, чаще выживают, чем те, кто просто поворачивается и убегает (см., например: Lorenz, 1966; Tinbergen, 1968). Лауреат Нобелевской премии этолог Конрад Лоренц (Lorenz, 1966) предположил, что люди, подобно животным, имеют внутреннее побуждение атаковать. Как голод и сексуальные желания, эти агрессивные побуждения до поры до времени накапливаются, а затем выпускаются на волю.

Лоренц сформулировал положение о том, что животные нуждаются в высвобождении агрессивной энергии тем или иным образом. Когда энергия высвобождается косвенным путем, например, когда птица чистит клювом свои перья во время прямого конфликта с другой птицей или когда подросток, споря со сверстником, начинает приглаживать свои волосы, это называется **переносом**. Идея о том, что агрессивные импульсы формируются внутри личности и нуждаются в высвобождении, является ключевой составляющей социально-психологической теории «катарсиса-агрессии» (Feshbach, 1984). **Катарсис** сопровождается высвобождением сдерживаемых эмоций — в данном случае агрессивной энергии.

В прошлом, когда психологи размышляли об «агрессивном инстинкте», они часто предполагали, что окружающая среда не влияет на такое внутреннее деструктивное побуждение. Но хотя эволюционная модель Лоренца, говорящая об агрессивном побуждении, в своем допущении врожденной склонности к агрессивности напоминает теорию Фрейда об «инстинкте смерти»,



«Все мы стремимся к смерти, так как она полностью избавляет от всех раздражителей».

она отличается тем, что предполагает наличие взаимосвязи между этим побуждением и событиями в окружающей среде (Tinbergen, 1968). Животные (включая людей) не склонны поступать агрессивно, если только их агрессивность не вызывается чем-нибудь извне (например, угрозой, атакой или фрустрацией).

Перенос (Displacement) — косвенное выражение агрессивного импульса, направленного не на того человека или животного, которые его вызвали.

Катарсис (Catharsis) — выброс агрессивных импульсов.

Агрессия и адаптивные цели

В соответствии с данными современного эволюционного анализа, люди не «запрограммированы» на слепую агрессию (Buss, 2000; Gilbert, 1994). Агрессивное поведение — это одна из стратегий, направленных на выживание и воспроизводство, полезная в некоторых ситуациях, но не в большинстве из них. После проведения обзора исследований на тему агрессии на примере широкого круга различных видов животных Дж. П. Скотт (Scott, 1992) отмечает, что агрессия служит для достижения ряда целей: она позволяет животным контролировать их территориальные границы, делить ограниченные ресурсы и защищать свое потомство. Но любая тенденция совершать случайные акты насилия только для того, чтобы выпустить пар, имеет мало смысла для выживания. Агрессия всегда сопряжена с риском возмездия и может привести к ранению или смерти. Хотя есть «смысл» ради выживания прибегнуть к агрессии, когда это может привести к повышению статуса или поможет вам или членам семьи, позже откровенная агрессивность, нашедшая выход при отсутствии цели, достижение которой принесет незамедлительную выгоду, вероятно, причинит вред животному, уменьшив его шансы на выживание и воспроизводство (Gilbert, 1994).

Этот анализ предполагает, что агрессивное поведение никогда не является самоцелью. Однако было бы неверным допускать, что каждый акт агрессии удачно выбран на пути достижения разумной адаптивной цели. Как мы увидим, агрессивное поведение часто является ошибочным и несовершенным средством достижения цели. Мы увидим также, что разные мотивации иногда накладываются друг на друга, так что акт агрессии на самом деле может быть вызван неприятными чувствами, сексуальным возбуждением или даже энергией, выработанной при выполнении физических упражнений (Jo & Berkowitz, 1994; Zillmann, 1994).

Для удовлетворения каких функций служит агрессия? Мы рассматриваем здесь четыре: для того чтобы справиться с чувством раздражения; чтобы получить материальное или социальное вознаграждение, чтобы повысить или сохранить социальный статус; и наконец, для того чтобы защитить себя или членов своей группы.

Резюме

Агрессия — это поведение, направленное на причинение вреда другому человеку. Она может быть прямой (неприкрытой, «в лицо человеку») или непрямой (неконфронтационной и неоднозначной). Некоторые виды агрессии являются эмоциональными (мотивированы гневом), некоторые — инструментальными (мотивированы какой-нибудь другой целью). Хотя Фрейд утверждал, что агрессия может быть мотивирована «инстинктом смерти», современные теоретики в целом придерживаются мнения, что агрессия, подобно всем формам социального поведения, мотивирована адаптивными целями, которые по большей части служат для удовлетворения функций выживания и воспроизводства.

БОРЬБА С РАЗДРАЖЕНИЕМ

До совершения своих печально известных массовых убийств «семья Мэнсона» жила довольно-таки бедно. Мэнсон посылал их в «походы за отбросами»: собирать пищу из мусорных бачков, расположенных позади супермаркетов. Для таких людей, как Кренвинкель и Уотсон, вышедших из обеспеченной средней прослойки общества, восприятие лишений должно было быть гиперболизированным. Контраст стал еще более впечатляющим после того, как Мэнсон и несколько других членов группы некоторое время обитали в шикарном доме Брайана Уилсона (лидера весьма процветающей музыкальной группы *Beach Boys*). Во время пребывания у Уилсона они разъезжали по окрестностям в его «Роллс-Ройсе» и жили просто замечательно (Уилсон затем подсчитал, что их короткий «визит» обошелся ему в 100 000 долларов).

Мэнсон, проведя большую часть своей жизни в тюрьмах и приютах, возлагал большие надежды на то, что в конце концов приобщится к этому богатому образу жизни. Он поверил, что друг Уилсона, преуспевающий продюсер Терри Мелчер, подпишет с ним контракт на звукозапись. Однако в итоге Уилсон выставил их вон, Мелчер отвернулся от Мэнсона, и всей группе осталось только воровать

отбросы. Эта деталь раскрывает тайну первого чудовищного массового убийства: дом, который выбрал Мэнсон и его семья, не был случаен, как это предполагалось вначале. На самом деле дом принадлежал Терри Мелчеру. Прокурор полагал, что эти люди были выбраны в качестве жертвы потому, что воплощали собой богатство и славу, в которых Мэнсону и его помощникам было якобы несправедливо отказано (Bugliosi & Gentry, 1974).

Гипотеза «фрустрация—агрессия»

Еще в начале XX века Уильям МакДугалл (McDougall, 1908) высказал предположение, что агрессия является инстинктом, который вырабатывается для устранения препятствий на пути к удовлетворению других биологических импульсов. Это была ранняя версия **гипотезы «фрустрация—агрессия»** — теории о том, что агрессия является автоматическим ответом на любое блокирование целенаправленного поведения. Эта мысль была впоследствии расширена Джоном Доллардом и его коллегами (Dollard et al., 1939). В своей книге «Фрустрация и агрессия» (*Frustration and Aggression*) они утверждают, что «агрессия — всегда следствие фрустрации» (p. 1). Под этим подразумевалось следующее: 1) всякий раз, видя, что кто-то ведет себя агрессивно, можно предположить, что этот человек ранее испытал фрустрацию; и 2) всякий раз, когда кто-то испытывает фрустрацию, непременно последует какой-нибудь акт агрессии. Следовательно, если у вас прокололи шину, из-за чего вы появляетесь на работе на час позже, вам понадобится это на ком-то выместить — возможно, на вашем пассажире, или на другом невинном водителе, или на конторском служащем, который поприветствует вас в дверях офиса. С другой стороны, если ваш начальник начинает день с того, что кричит на вас, приверженец гипотезы «фрустрация—агрессия» предположит, что по пути на работу что-то выбило его из колеи.

Гипотеза «фрустрация—агрессия» (первоначальная) (Frustration-aggression hypothesys (original)) — теория о том, что агрессия является автоматическим ответом на любое блокирование целенаправленного поведения.

Социальные психологи выдвинули ряд возражений по адресу первоначальной гипотезы «фрустрация—агрессия» (см., например: Baron & Richardson, 1994; Zillmann, 1994). Одно из них заключается в том, что некоторые агрессивные поступки, которые мы ранее причислили к категории инструментальных, по-видимому, не являются следствием фрустрации. В 30-е и 40-е годы группа бруклинских мафиози управляла делами подпольной фирмы под названием *Murder Incorporated*, служащим которой платили приличные деньги за убийства абсолютно незнакомых людей — людей, которые не сделали им ничего дурного. Такая хладнокровная инструментальная агрессия не вписывалась в допущение, что агрессии непременно должна предшествовать фрустрация. Второе возражение касается другой части уравнения: фрустрация не всегда ведет к агрессии. Если агент бюро путешествий говорит, что все дешевые рейсы на Гавайи зарезервированы, и вы верите, что он сделал все возможное, чтобы помочь, вы, скорее всего, будете разочарованы, но вряд ли рассердитесь на него.



«Всякий раз, видя, что кто-то ведет себя агрессивно, можно предположить, что этот человек ранее испытал фрустрацию».

Несмотря на проблемы с первоначальной гипотезой «фрустрация-агрессия», Леонард Берковиц (Berkowitz, 1989, 1993a) высказал мнение, что полностью отвергнуть эту идею означало бы вместе с водой выплеснуть из ванны и ребенка. Он представил **переформулированную гипотезу «фрустрация—агрессия».** Согласно исправлению Берковица, фрустрация связана не с инструментальной агрессией (как в случае с *Murder Incorporated*), а только с эмоциональной (или движимой гневом) агрессией. Далее он предположил, что фрустрация ведет к агрессии только в той степени, в какой она порождает негативные чувства. Если вы считаете, что агент бюро путешествий намеренно разрушает ваши планы или если вы страстно желали получить дешевый билет на Гавайи, то вы почувствуете массу отрицательных эмоций и будете более склонны разговаривать с агентом раздраженно и агрессивно. Есть еще один основной вывод видоизмененной формулировки Берковица: *любое* событие, которое ведет к неприятным ощущениям, включая боль, жару или психологический дискомфорт, может привести к агрессии. Это неприятное ощущение не обязательно является следствием фрустрации как таковой. Первоначальная и переформулированная гипотезы «фрустрации—агрессии» схематично изображены на рис. 2.2.

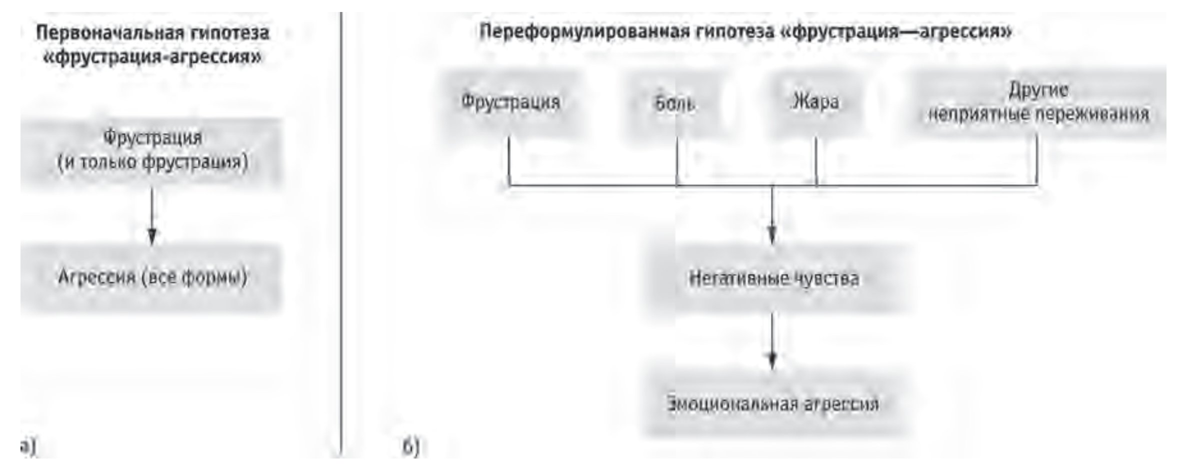


Рис. 2.2. Первоначальная и пересмотренная гипотезы «фрустрации—агрессии».
Согласно первоначальной гипотезе (а), фрустрация всегда ведет к агрессии, и наоборот, агрессии всегда предшествует фрустрация (Dollard et al., 1939). Согласно пересмотренной гипотезе (б), фрустрация является одним из многих неприятных состояний, которые могут привести к негативным чувствам и последующей эмоциональной агрессии (Berkowitz, 1989). Инструментальной агрессии, в соответствии с поправкой, необязательно предшествуют неприятные обстоятельства и негативные чувства.

Согласно переформулированной теории, неприятные чувства могут привести, а могут и не привести к открытому агрессивному поведению, все зависит от ряда факторов — человеческих и связанных с ситуацией (Berkowitz, 1989; 1993a). Теперь мы обратимся к рассмотрению этих факторов.

Переформулированная гипотеза «фрустрация—агрессия» (Reformulated frustration-aggression hypothesys) — теория о том, что любая неприятная стимуляция приведет к эмоциональной агрессии в той степени, в какой она порождает неприятные ощущения.

Возбуждение и раздражительность

Какие внутренние факторы побуждают людей действовать агрессивно, когда те находятся в состоянии раздражения? Были исследованы два набора факторов, один — связанный с состояниями временного возбуждения, а другой — с хронической раздражительностью.

Общее возбуждение

Берковиц (Berkowitz, 1989), модифицировавший гипотезу «фрустрация—агрессия», предполагает, что агрессия может подпитываться любой формой неприятного возбуждения — неважно, является это результатом фрустрации или нет. Долф Зиллманн (Zillmann, 1983, 1994) сделал еще один шаг вперед: он утверждает, что любое состояние внутреннего волнения, включая возбуждение, вызванное выполнением физических упражнений или даже просмотром эротического фильма, способно повысить агрессивную активность. Согласно **теории переноса возбуждения** Зиллманна, эмоциональная реакция гнева имеет такие же симптомы, какие ощущают люди во время любого вызванного эмоционального состояния, часто сопровождаемого учащенным сердцебиением, потными ладонями и повышенным артериальным давлением. Если по какой-то причине человек эмоционально возбуждается, а позже раздражается, остаточное волнение могут ошибочно принять за гнев.

Теория переноса возбуждения (Excitation-transfer theory) — теория о том, что гнев физиологически сходен с другими эмоциональными состояниями и что любая форма эмоционального возбуждения может усилить агрессивную реакцию.

В одной экспериментальной проверке теории переноса возбуждения женщины подвергались раздражающему воздействию со стороны другой женщины, а затем некоторым из них был показан эротический фильм, не связанный с насилием (Cantor, Zillmann & Einseidel, 1978). Когда позже они получили возможность отомстить своей мучительнице, женщины, которые смотрели эротику, были агрессивнее женщин, которые смотрели нейтральный контрольный фильм. Исследователи, отметив, что женщины, смотревшие эротический фильм, были физиологически более возбуждены по сравнению с женщинами, смотревшими контрольный фильм, предположили, что в соответствии с теорией переноса возбуждения физиологическое возбуждение трансформировалось в гнев. В другом эксперименте

студенты, старательно крутившие педали на велотренажере, мстили провокатору сильнее, чем это делали студенты, которые сидели спокойно и не были физиологически возбуждены (Zillmann, Katcher & Milavsky, 1972).

Хроническая возбужденность и личность типа А

Можете ли вы вспомнить кого-либо из знакомых, кто особенно склонен к раздражению, когда его дела начинают отставать от намеченного напряженного графика, когда ему приходится томиться в ожидании заказа в ресторане или когда он застревает в дорожной пробке? **Личности типа А** — эта определенный тип людей, работающих по напряженному рабочему графику в атмосфере сильной конкуренции и поэтому имеющих повышенный риск сердечно-сосудистых заболеваний (Gilbert, 1994; Rhodewalt & Smith, 1991). Личностей типа А часто отличают от личностей типа Б, допускающих более спокойный подход к срокам исполнения работы и к конкуренции, а значит, подвергающихся меньшему риску сердечных заболеваний.

Модель поведения личности типа А (Type A behavior pattern) — группа личностных характеристик, в частности напряженность рабочего графика и конкурентность, что связано с повышенным риском сердечно-сосудистых заболеваний.

Из-за стремления к конкуренции личности типа А склонны работать усерднее и чаще поднимаются выше по служебной лестнице (Matthews, Scheier, Brunson & Carducci, 1980). С другой стороны, их враждебность может иногда препятствовать карьере. Роберт Барон (Baron, 1989) наблюдал за поведением менеджеров и технических служащих в одной из крупных компаний пищевой промышленности, сравнивая типы личностей А и Б. Он обнаружил, что личности типа А имеют больше конфликтов с подчиненными и сослуживцами. Другое исследование показало, что водители автобусов типа А, работающие на запруженных машинами улицах Индии, более склонны к агрессивной езде — они чаще обгоняют другие машины, с силой нажимают на тормоза и сигналят. По сравнению с водителями типа Б, водители типа А имеют больше дорожно-транспортных происшествий и получают больше выговоров за плохую езду (Evans, Palsane & Carrere, 1987).



Тот факт, что люди типа А чаще умирают от инфаркта, согласуется с тем, что они более склонны к физиологическому возбуждению, когда их раздражают (Matthews et al., 1992). С годами физиологические корреляты гневного возбуждения явно сказываются на их сердечно-сосудистой системе. Исследования утверждают, что враждебность является компонентом личности типа А, в наибольшей степени ассоциирующейся с сердечными заболеваниями (Rhodewalt & Smith, 1991; Williams, 1984). Например, Редфорд Уильямс (Williams, 1984) обнаружил, что врачи, отличающиеся враждебным и циничным отношением к людям, умирали от инфаркта или имели сердечный приступ в течение последующих после учебы 25 лет в пять раз чаще, чем их менее антагонистически настроенные коллеги.

Неприятные ситуации

В одном из исследований почти тысяча шведских подростков описали ситуации, в которых они сердились. Исследователь Бертил Торстад (Torestad, 1990), классифицируя ситуации, вызывающие гнев, обнаружил, что большинство из этих ситуаций напрямую были связаны с фрустрацией и тревожными ситуациями. Так, обширной была категория «Расстроенные планы» (например, «Мои родители не разрешают мне выходить вечером на улицу»). В другую категорию были занесены «фрустрации, связанные с окружающей средой» (например, «Я иду смотреть фильм, указанный в газете, но когда прихожу в кинотеатр, его там не показывают»). Многие из раздражающих подростков ситуаций были социальными — в их число входили фрустрации, вызванные другими людьми. Исследователи обнаружили, что многие неприятные ситуационные факторы — от физической боли и изнуряющей жары до длительных экономических лишений — могут разжигать враждебность, и это не противоречит пересмотренной гипотезе «фрустрация-агрессия» (Lindsay & Anderson, 2000).

Боль

Леонард Берковиц и его коллеги провели серию экспериментов со студентами, которым была поручена роль «надзирателей», наказывающих и поощряющих других студентов, работающих под их наблюдением (Berkowitz, 1993b). Надзирателей попросили опустить руку в бак с водой (по-видимому, для того, чтобы исследовать влияние суровых неприятных условий на осуществление контроля). В одних случаях вода была ледяной до боли, в других температура была ближе к комнатной. Испытуемые, которых заставили почувствовать себя некомфортно, стали агрессивнее — они рекомендовали больше наказаний и меньше поощрений для тех студентов, за которыми надзирали (Berkowitz, Cochran & Embree, 1981; Berkowitz & Thome, 1987). Это исследование подтверждает народную мудрость, говорящую о том, что когда у начальника плохой день, лучше держаться от него подальше.

Знойная жара

Описанные нами убийства, совершенные «семьей» Мэнсона, произошли в августе, в очень жаркие дни. В предыдущую ночь температура не опускалась ниже 90 градусов по Фаренгейту, а в дневное время превысила 100. Могла ли такая изнуряющая погода способствовать проявлению склонности членов семьи к насилию? Есть ряд доказательств, что это так; все формы поведения, связанные с насилием, чаще проявляются в жаркую погоду (Anderson, Bushman & Groom, 1997). Например, Алан Райфман, Ричард Ларрик и Стивен Фейн (Reifman, Larrick & Fein, 1991) задались вопросом, сколько раз в играх главной бейсбольной лиги подающие игроки попадали мячом в игроков, отбивающих мяч. Иногда подающие били в противников умышленно — например, чтобы запугать их. Это может быть опасно, поскольку профессионалы бьют по мячу очень сильно, мяч летит со скоростью, достигающей 100 миль в час. Райфман и его коллеги обнаружили, что чем жарче становилось, тем больше игроков, принимающих мяч, попадали под удар (рис. 2.3).

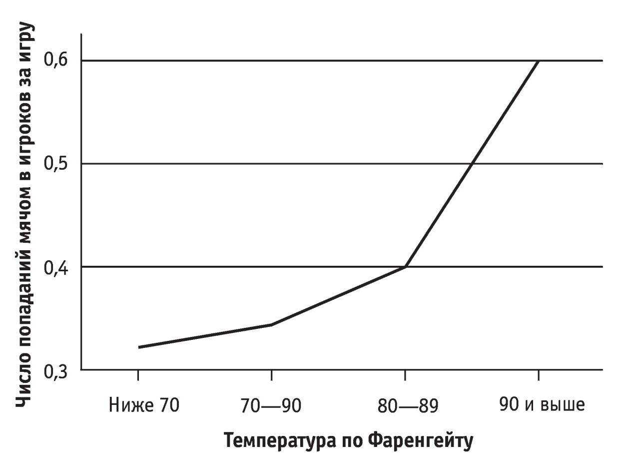


Рис. 2.3. Подогретое соревнование

Этот график отражает количество игроков, которые вследствие воздействия температуры были задеты мячом после подач во время игр главной бейсбольной лиги. Отметим, что при температуре выше 90 градусов были задеты в два раза больше игроков, принимающих мяч. Анализ показывает, что это делается нарочно, а не из-за вызванных жарой ошибок или других сбивающих с толку факторов.

Источник: Reifman, Larrick & Fein, 1991.

Можем мы отнести эту схему попадания мячом в игроков к агрессии? Ведь могло быть так, что когда температура воздуха поднималась, подающие просто становились менее аккуратными, или же причиной такого поведения могло служить то, что игры, приходящиеся на жаркую пору, считались очень ответственными. Чтобы исключить эти альтернативные объяснения, Райфман и его коллеги статистически контролировали такие факторы, как число подач, сделанных наугад, проходов и ошибок (связанных с неточностью), а также посещаемость матча (связанная со степенью ответственности игры). Но ни один из этих факторов не смог объяснить наличие связи между температурой воздуха и числом задетых мячом игроков. Страдающие от жары подающие не просто посылали мяч куда-нибудь, они целились точно в принимающих, и чем становилось жарче, тем точнее был их прицел.

Очень сходная взаимосвязь была обнаружена между жарой и автомобильными сигналами (Kenrick & MacFarlane, 1986). В этом исследовании один из автомобилей остановился у светофора, мешая другим водителям выезжать на перекресток. Водитель просто продолжал стоять на месте, игнорируя зеленый свет. Исследователи фиксировали, сколько раз водители, находящиеся за остановившейся машиной, нажимали на клаксон и сколько времени они провели за этим занятием. Эксперимент проводился на перекрестке в Фениксе, штат Аризона, где температура летом поднимается гораздо выше 100 градусов по Фаренгейту. При более низких температурах водители либо совсем не сигналили, либо лишь слегка касались клаксона, мягко напоминая, что свет сменился. Однако когда температура поднималась, то же самое происходило и с горячностью водителей, которые все чаще не только сигналили, но и непрерывно держали руку на клаксоне до тех пор, пока замешкавшийся водитель наконец-то не реагировал на зеленый свет. Некоторые автомобилисты



Когда раскалывается голова.
Когда поднимается температура воздуха, водители чаще сигналят, враждебно жестикулируют в адрес водителей других машин и «подрезают» их.

сопровождали подачу сигналов другими знаками враждебности — одни осыпали ругательствами остановившегося шофера, другие подавали сигналы рукой — и совсем не так, как учат на водительских курсах.

Влияние жары на агрессию не ограничивается бейсбольными подачами и автомобильными гудками. К примеру, нападения на прохожих, избиения жен, изнасилования, убийства и даже городские беспорядки чаще происходят при жаркой погоде (Anderson & DeNeve, 1992; Anderson et al., 1997). Одно из возможных объяснений заключается в том, что неприятно жаркая погода сама по себе разжигает агрессивные чувства. Даже в пределах одного и того же города агрессивных преступлений становится больше, чем преступлений, не связанных с агрессией, по мере того как поднимается ртутный столбик (Anderson, 1987). Аналогичным образом, взаимосвязь жары и враждебности сохраняется даже среди испытуемых, которые при проведении лабораторного эксперимента случайным образом распределяются в различных температурных условиях (Anderson, Deuser & DeNeve, 1995). Другим вносящим вклад фактором может быть то, что когда становится тепло, на улице появляется просто больше людей (включая склонных к насилию преступников и их потенциальных жертв). Это могло бы служить объяснением, почему количество преступлений, согласно заслуживающим доверия данным, снижается, когда становится очень холодно. Хотя люди действительно находят холодную погоду неприятной, большинство из них остается дома, греется возле камина. Это также могло бы объяснить, почему, по крайней мере при некоторых обстоятельствах, обнаруживается, что при очень высоких температурах агрессивная преступность снижается снова: агрессоры и потенциальные жертвы в такую погоду предпочитают оставаться в доме с кондиционером (в комфортных условиях) (Rotton & Cohn, 2000).

Исследования на тему жары и агрессии дают основание для практического совета. Когда в знойный день вы чувствуете раздражение, неплохо охладиться в душе, поплавать или просто перейти в тенистое место, обдуваемое ветерком. Наихудший способ справиться с фрустрацией: выехать на дорогу и просигналить какому-нибудь парню в автомобиле с опущенными оконными стеклами (признак того, что в машине нет кондиционера).

Бедность

По аналогии с первоначальной гипотезой «фрустрация—агрессия» Карл Ховланд и Роберт Сирс (Hovland & Sears, 1940) высказали мнение, что экономические лишения, предположительно ассоциирующиеся с долговременной фрустрацией, могут привести к повышенной агрессии. Чтобы проверить эту гипотезу, они исследовали связь между ценой хлопка и количеством линчеваний в четырнадцати штатах американского Юга за период с 1882 по 1930 год. Как и предсказывалось, была обнаружена негативная связь: чем ниже цена (что означало худшие времена для экономики сельского хозяйства), тем больше количество линчеваний. Пользуясь более сложными статистическими методами, появившимися четыре десятилетия спустя, Джозеф Хэпуэрт и Стефен Уэст (Hepworth & West, 1988) повторно исследовали эти данные, контролируя при этом зашумляющие переменные. Этот новый анализ подтвердил правильность сделанных ранее открытий: экономические лишения действительно сопровождались увеличением числа линчеваний. Уровень линчеваний был самым высоким тогда, когда за периодом растущего экономического благосостояния следовал спад, то есть когда опрометчивые надежды на непрерывный рост экономики в целом оказывались несостоятельными. Дополнительное изучение показало наличие связи между экономическими угрозами и насильственными преступлениями многих видов (см.: Landau, 1988; Landau & Raveh, 1987).

ФРУСТРАЦИЯ, ВОСПРИЯТИЕ И ЛИЧНЫЙ ВЫБОР

Неприятные обстоятельства взаимодействуют с факторами, связанными с самим человеком, несколькими способами. Мы рассмотрим здесь два из них. Во-первых, когда люди раздражаются, они меняют свой образ мышления. Обстоятельства выглядят по-иному, когда мы застреваем в автомобильной пробке в жаркий и душный день. Во-вторых, некоторые типы людей, раздражаясь, могут вносить вклад в собственную фрустрацию, выходя из рамок своего привычного поведения.

Раздражение ведет к переменам в восприятии ситуации

Леонард Берковиц сделал шаг за пределы простого переформулирования старой гипотезы «фрустрация-агрессия». Он предложил более продуманную теорию взаимосвязи между неприятными чувствами и агрессией. Согласно его **когнитивно-неоассоциативной теории,** неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий (рис. 2.4). Процесс начинается с того, что неприятное событие дает волю негативным чувствам. Например, если вы разобьете подбородок о блок из шлакобетона, разыскивая свой автомобиль на раскаленной парковке, это вызовет у вас поток негативных чувств. Как только вы оказываетесь в плохом настроении, наступает следующий этап — ваши мысли обращаются к другим негативным переживаниям, которые вы имели в прошлом. Модель Берковица (Berkowitz, 1990) представляет нашу память как ряд ассоциативных идей, образов и чувств, хранящихся во взаимосвязанной сети. Как только возникает негативное чувство или негативная мысль, они активируют множество связанных с этим негативных воспоминаний, чувств и моделей поведения.



«Некоторые типы людей, раздражаясь, выходят из рамок своего привычного поведения».

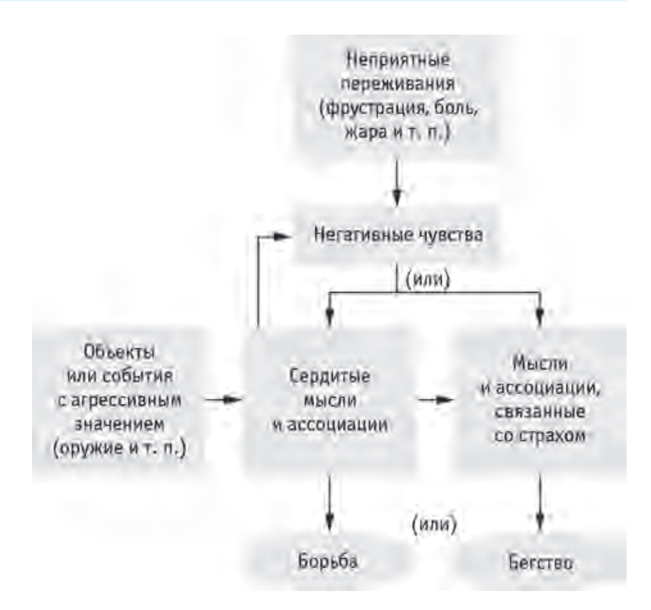


Рис. 2.4. Когнитивно-неоассоциативная теория

Согласно Леонарду Берковицу, неприятная стимуляция ведет к проявлению негативных чувств и негативных мыслей. Негативные мысли следуют за негативными чувствами, но могут также возвращаться в виде усилившихся негативных чувств. Другие ключевые моменты в данной ситуации — например, наличие оружия — может склонить эти негативные мысли к проявлению ответного агрессивного поведения.

> **Когнитивно-неоассоциативная теория (Cognitive-neoassociation theory)** — теория о том, что любая неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий, включая негативные эмоции и негативные мысли. В зависимости от других ключевых моментов данной ситуации (например, наличия оружия), эти негативные чувства будут выражены либо в виде агрессии, либо в виде бегства.

Приведет эта цепь ассоциаций к агрессивному поведению или бегству, зависит опять же от личностных факторов, взаимодействующих с факторами, связанными с ситуацией. Например, в одном лабораторном эксперименте участников провоцировал некий неприятный экспериментатор, притворяющийся недовольным тем, как они решили анаграмму. Вслед за этим участники оценивали женщину, выполнявшую другой тест, являющийся частью собеседования, которое она проходила в надежде получить должность исследователя-ассистента. При оценке качеств

ассистентки обиженные участники проявляли известную доброту, пока женщина не делала несколько несерьезных, но раздражающих ошибок. В таком случае они, похоже, выплескивали на нее свое негодование неприятным экспериментатором, оценивая ее намного негативнее, чем это делали участники, не подвергавшиеся провокации (Pedersen, Gonzales & Miller, 2000). Другое исследование показывает, что такой перенос враждебности с одного человека на другого наиболее вероятен, когда этот, другой, дает какой-нибудь провоцирующий повод дать волю враждебности или когда он чем-то походит на обидчика (Marcus-Newhall, Pederson, Carlson & Miller, 2000).

Важнейшее открытие, на которое полагался Берковиц при разработке своей неоассоциативной теории, заключалось в том, что он дублировал эффект оружия. **Эффект оружия** относится к тенденции оружия — например, ружья — усиливать агрессивные чувства и мысли (см., например: Lindsay & Anderson, 2000). При классической демонстрации данного эффекта студентам сообщали, что они участвуют в эксперименте по изучению физиологических реакций на стресс (Berkowitz & LePage, 1967). Если бы вы участвовали в этом эксперименте, вы бы встретились с другим студентом и экспериментатор объяснил бы, что вы оба по очереди будете работать над разными заданиями. Ваша задача заключалась бы в перечислении идей, которые агент по рекламе мог бы использовать для повышения имиджа популярного певца. Вашего партнера попросили бы придумать, как торговцу подержанными автомобилями увеличить количество продаж.

Эффект оружия (Weapons effect) — тенденция, в соответствии с которой оружие, например ружье, усиливает агрессивные мысли, чувства и действия.

Вы записываете ваши идеи по поводу рекламной кампании, а затем другой студент оценивает ваши предложения. Налажена ответная обратная связь: если ваша работа вызовет у студента раздражение, он вправе нанести вам от одного до десяти ударов электрическим током. Если вам повезет и вы не вызовете раздражения, то ваш партнер пошлет в ваш адрес один-единственный разряд (свидетельствующий о том, что ваши решения «очень хорошие»). Если вам не повезет, то ваш партнер нанесет вам не один, не два и не даже три, а целых семь ударов (причиняющих вам пусть небольшую, но все же боль, и одновременно выражающих раздражающую вас оценку вашего творчества). Как предполагали экспериментаторы, в этом состоянии объекты склонны были бы рассердиться.

Однако позже вы получили бы возможность реванша. Экспериментатор привел бы вас в «контрольную комнату». Вы увидели бы там стол с лежащим на нем «электрошоковым ключом». При других условиях на столе кроме «ключа» лежали бы две ракетки для бадминтона. В решающем эксперименте на столе лежали бы обрез 12-го калибра и револьвер 38-го калибра. Если бы на столе был спортивный инвентарь или оружие, экспериментатор объяснил бы вам, что это является частью другого эксперимента, и дал бы указание не обращать на них внимания. Далее, экспериментатор показал бы вам лист, на котором ваш партнер якобы изложил свои идеи насчет продаж подержанных автомобилей (на самом деле все студенты видели бы одни и те же предложения, подготовленные экспериментатором). Наконец, вас попросили бы ознакомиться с предложениями и по «обратной связи» сообщить партнеру вашу оценку — в форме ударов током: от одного до десяти. Как бы вы отреагировали? Рис. 2.5 отражает основные результаты исследования.

Как показывает рис. 2.5, наличие оружия в данном эксперименте не усилило агрессивной реакции, если с самого начала человек не был раздражен. По сути, нерассерженные испытуемые при наличии оружия наносили малое количество ударов, к тому же импульсы были очень короткими. Но все менялось, когда испытуемые были раздражены: теперь наличие оружия увеличило как продолжительность, так и число наносимых ударов. В соответствии со своей когнитивно-неоассоциативной теорией, Берковиц (Berkowitz, 1993) пола-

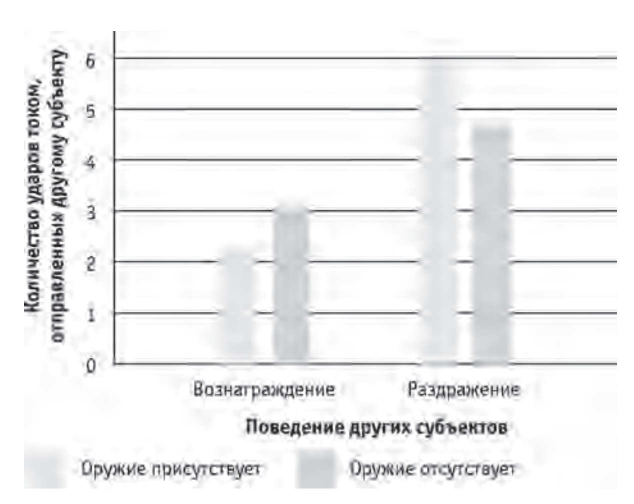


Рис. 2.5. Эффект оружия

В исследовании, проведенном Лепаж (LePage, 1967), студентам была дана возможность наносить удары электрическим током другому студенту, который либо вызывал у них положительные эмоции, либо раздражал их. Как показано слева, оружие не усиливало агрессивность, когда объекты были не раздражены. Однако, как показано справа, раздраженные студенты при наличии оружия наносили больше ударов током.

гает, что простое наличие оружия усиливает агрессивность, вызывая в человеке агрессивные ассоциации. Когда человек уже рассержен, эти ассоциации увеличивают вероятность отмщения.

Некоторые люди создают свои собственные раздражающие ситуации

Другой вид взаимодействия возникает, когда люди выбирают ситуации, соответствующие их личным характеристикам. В одном исследовании канадским студентам был предоставлен выбор между различными условиями работы (Westra & Kuiper, 1992). Студенты типа А, похоже, выходили из рамок привычной жизни и выбирали те ситуации, которые заставляли работать их в напряженном режиме и бороться с конкурентами. Получили бы вы удовольствие от работы на фондовой бирже, где продавцам акций постоянно приходится «держать ухо востро», чтобы не упустить шанс выиграть и не потерять сотни тысяч долларов? Или вы предпочли бы держать магазин, торгующий товарами для сноубординга, где имели бы дело со спокойными клиентами и на вас не давили бы никакие сроки? Если вы относитесь к типу А, результаты исследований предполагают, что вы выберете работу с нереальными сроками выполнения и нехваткой времени. Кажется, что выискивая соревновательные и стрессовые ситуации, люди типа А сами создают ситуации, способные вызвать их собственные враждебные тенденции.

Аналогичным образом люди, склонные действовать агрессивно, могут сами провоцировать переживания, которые прибавят им разочарований. Последние, в свою очередь, могут вызвать большую агрессивность. Играя на площадке, агрессивные дети от случая к случаю вызывают ответную агрессивность сверстников (Rausch, 1977). Враждебно настроенный ребенок за считанные минуты способен превратить спокойную игру в открытую войну. В долгосрочном плане у мальчиков с горячим нравом проявляется тенденция к плохой успеваемости в школе (Moffitt, 1993). Отстранившись от учителей, враждебно настроенные дети упускают возможность освоить основы математики и навыки правописания и, как следствие, позднее они имеют более низкую рабочую квалификацию и сильнее страдают от безработицы. Случаи проявления насилия в подростковом возрасте могут привести к другим бесповоротным последствиям — например, обезображивающим ранениям или к тюремному заключению. Отчасти из-за устойчивых характерных особенностей личности, отчасти из-за окружения, которое они создают вокруг себя, агрессивные дети попадают в ловушку замкнутого цикла фрустрации, которая, в свою очередь, ведет к большей агрессивности (Caspi, 2000; Moffitt, 1993). Этот цикл изображен на рис. 2.6.

Дискуссии о взаимосвязи личности и ситуации должны прояснить одну вещь. Фрустрация не обязательно ведет к агрессии. Некоторые люди способны справиться со стрессовыми ситуациями, не прибегая к агрессии, в первую очередь избегая этих ситуаций или принимая меры с целью погашения конфликта, когда они сталкиваются с раздражением. К примеру, люди типа Б, похоже, сторонятся выходить за рамки привычной жизни, стараются охладить потенциально враждеб-

«Некоторые люди создают свои собственные раздражающие ситуации».



Рис. 2.6. Цикл фрустрации и агрессии

Агрессивные люди вызывают негативные реакции у других, например, у учителей, сверстников и представителей власти. Следовательно, они чаще страдают от неудач, включая исключение из школы, отторжение общества и заключение в тюрьму.

ные взаимодействия (Baron, 1989). Точно так же, как фрустрация не обязательно во всех случаях ведет к агрессии, как мы увидим в последующих разделах, и фрустрация не обязательно вызывает агрессию. Некоторые люди действуют агрессивно даже в тех случаях, когда они не испытывают фрустрации.

Резюме

Одной из целей агрессии является борьба с чувством раздражения. Внутренняя агрессия человека, инициированная раздражением, может провоцироваться кратковременными состояниями возбуждения или хронической наклонностью к конкурентной борьбе у людей типа А. В рамках ситуации с агрессией могут быть связаны кратковременные источники раздражения, такие как боль или жара, или длительные периоды фрустрации, например, бедность. На интерактивном уровне раздражение или наличие оружия могут привести к когнитивным ассоциациям, которые, в свою очередь, приведут к еще большим агрессивным и неприятным чувствам. На протяжении всей жизни склонные к агрессии люди могут наполнять свою собственную жизнь раздражающими моментами, которые заставляют их действовать агрессивно.

ЗАВОЕВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Викинги, занимавшиеся мародерством в сельской местности, солдаты нашего времени, грабящие деревни, члены городских бандитских групп, вытряхивающие деньги из пассажиров метро, а также задиры со школьного двора, отбирающие у детей их завтраки, имеют между собой нечто общее — они получали вознаграждение за агрессивное поведение.

Внимание: социальная дисфункция

НАСИЛИЕ ПРЕСТУПНОГО МИРА

Аль Капоне, возможно, является самым известным гангстером из когда-либо живших, и его репутация была отчасти связана с его агрессивным поведением. Так, известно, что однажды Капоне пригласил трех человек на банкет в свою честь и подал им роскошный обед и несколько бутылок превосходного вина. Напоив и накормив гостей, Капоне приказал своим головорезам привязать их к креслам и собственноручно избил каждого бейсбольной битой. После этого все гости были убиты выстрелами в затылок.



Аль Капоне. Человек, который использовал насилие и антиобщественное поведение для получения огромных материальных выгод, он вышел из среды, где его путь к успеху имел длинную предысторию.

Несмотря на временами проявляющуюся склонность к крайним формам насилия, Капоне был во многих отношениях человеком, приятным для окружающих. Жена считала его идеальным мужем; многие, кто знал Капоне, считали его хорошим и добрым человеком. Тогда что же могло подтолкнуть к таким крайним формам насилия человека, чьи поступки в остальном носили дружественный характер? Можно объяснить это тем, что насилие было неотъемлемой частью его работы: Капоне был честолюбивым человеком, действия которого в его культурной среде представляли собой обычный путь к материальному и общественному успеху.

Аль Капоне родился в самом начале XX века и рос в Бруклине в бедной семье иммигрантов. Поскольку Капоне был жестким и амбициозным мальчуганом, он привлек внимание местного гангстера Франки Йеля. Капоне исполнилось всего лишь 16 лет, когда Йель устроил его на работу по сбору «откупных» денег с местных предпринимателей. В 18 лет во время ограбления Капоне впервые убил человека.

После второго убийства — человека, который принадлежал к соперничающей банде, Капоне был вынужден переехать в Чикаго, где начал зарабатывать большие деньги и пробивать дорогу к вершине местного гангстерского общества. В период своего восхождения Капоне убил еще нескольких человек, главным образом в борьбе за контроль над территориями доходной реализации алкоголя. Как только Капоне поднялся на вершину власти, большинство убийств совершались уже другими. Однако стоит заметить, что время от времени он все-таки сам занимался убийствами. В случае с теми людьми, которых он избил бейсбольной битой, Капоне узнал, что двое

из них замышляли против него заговор, надеясь продвинуть свою собственную карьеру. Чтобы сохранить свое положение влиятельного мафиози, он, очевидно, просто обязан был покарать такую неверность смертью.

Вознаграждение агрессивности Капоне было отнюдь не маленьким. Президент Чикагского комитета по преступности однажды заявил: «Аль Капоне правил городом. Его рука дотягивалась до каждого отдела городской администрации и правления каждого округа» (Kobler, 1971, 13). К 29 годам он контролировал доходы синдиката в размере сотен миллионов долларов, владел прекрасным имением во Флориде и носил бриллианты, которые стоили больше, чем большинство людей зарабатывало в течение жизни.

Отчасти из-за огромных экономических возможностей, которые открывали сочетание сухого закона и высокого спроса на алкоголь, Капоне стал богаче и знаменитее, чем большинство мафиози. Тем не менее он не был ни первым, ни последним, кто играл роль главаря мафии. Действительно, местные головорезы веками держали в своих руках огромную политическую и экономическую власть в Южной Италии и Сицилии (Servadio, 1976). Поскольку этот регион почти постоянно находился в оккупации и эксплуатировался иностранными армиями, включая греков, римлян, арабов, норманнов и испанцев, местным жителям была внутренне присуща нелюбовь и недоверие к правительству. Вместо этого они проявляли лояльность к местным влиятельным людям, которые защищали их, давали им работу и в то же время требовали плату за защиту. Эти местные головорезы правили властной рукой и с помощью насилия, они использовали свое собственное богатство и власть для подкупа и устрашения правительственных чиновников. И если дело доходило до драки, то от мафии ожидались насильственные действия для защиты своей власти и территории от других головорезов. Принимая во внимание такую предысторию, поведение Капоне и других американских мафиози представляется менее загадочным.

Как заметил один бывший гангстер, уличные банды в современных городах США вряд ли назовешь анархией (Rodriquez, 1994). Напротив, часто это — высокоорганизованные группы, у которых есть кодекс чести и дисциплина. Рассмотрим американскую «Коза Ностра», официально организованную в 1931 году сицилийским иммигрантом Сальваторе Маранцано (известным также под именем Маленький Цезарь). Маранцано не был уличным панком наподобие Капоне. У него было университетское образование, он даже учился на священника. Начитанный и бегло говорящий на шести языках, Маранцано тщательно изучил сочинения Юлия Цезаря. И действительно, он организовал американскую мафию по образу и подобию легионов Цезаря (Davis, 1993).

Важно помнить два момента, связанных с мафией и организованной преступностью. Во-первых, под поверхностью, открытой постороннему взгляду, оценивающему происходящее как развал общественной структуры, находится четко организованный ряд социальных структур и правил, берущих начало из конкретной политической предыстории. Во-вторых, подобно международному конфликту, изрядное количество насильственных деяний мафии связано с контролированием богатства и территорий, приносящих доход. И тут мы вновь видим, что социальные дисфункции часто коренятся в процессах, имеющих другие функции. Обычная конкуренция гангстеров в сфере материальных вознаграждений разрастается в серьезную проблему для остального общества.
❑

Согласно одной из теорий агрессии, вознаграждение подкрепляет агрессию на всех социальных уровнях. Точно так же как крупные мафиози прибегают к насилию, чтобы сохранить за собой выгодный бизнес, связанный с наркотиками или азартными играми, так и хулиганы в школе действуют агрессивно, для того чтобы получить вознаграждение, например, в виде плитки шоколада или восхищения себе подобных. Давайте теперь обратимся к рассмотрению агрессии, основанной на вознаграждении.

Теория социального научения агрессии

Одной из самых значительных психологических теорией агрессии является **теория социального научения**, разработанная Альбертом Бандурой (Bandura, 1973, 1983). Согласно этой модели, на агрессивное поведение оказывают влияние вознаграждения, ассоциирующиеся с агрессией. Эти вознаграждения могут поступать напрямую — например, когда отец покупает своему сыну мороженое после того, как тот принимает участие в драке, или дарит ему в качестве рождественского подарка огнестрельное оружие. Здесь приводится снимок, на котором изображен юный Эндрю Гольден, позирующий в военной униформе с ружьем в руках. Улыбка и поза дают понять, что его родители в раннем детстве поощряли игру мальчика с огнестрельным оружием. Несколько лет спустя Эндрю, которому исполнилось уже 11 лет, и Митчелл Джонсон



Опасность поощрения агрессии в детях. Эндрю Голден за несколько лет до того, как он и Митчелл Джонсон методично уничтожили учителя и четырех своих одноклассников.

13-ти лет методично расстреляли четырех товарищей по школе и учителя. Как и у Эндрю, игра Митчелла с оружием с самого раннего детства поощрялась его родителями и даже бабушкой с дедушкой.

Вознаграждение может приходить и косвенным путем, в форме наблюдения. Как полагает Бандура, при просмотре кинофильмов и телепрограмм, в которых привлекательные и симпатичные персонажи бьют других ногами и кулаками, а также стреляют в тех, кто подвергает их в состояние стресса, дети усваивают, что насилие является приемлемым способом разрешения конфликтов. Как раз за несколько месяцев до убийств, совершенных Джонсоном и Гольденом, 14-летний Майкл Карнил аналогичным образом застрелил восемь своих одноклассников в Падуке, штат Кентукки. До этого Карнил не так давно видел фильм, в котором кинозвезда Леонардо Ди Каприо проделывал то же самое.

В классической серии экспериментов Бандура и его коллеги исследовали процессы, в которых дети начинали имитировать агрессивное поведение. В одном эксперименте детям было продемонстрировано поведение, при котором насилию подвергалась кукла Бобо (надувная в натуральную величину кукла-клоун с красным носом, который «пищит», когда его бьют). Исследователи обнаружили, что если дети видели, как агрессор получает вознаграждение, они с большой вероятностью имитировали его поведение, когда их самих позднее помещали в комнату с куклой Бобо. Дети не вели себя подобным образом, если им продемонстрировали, что агрессор был наказан. Однако даже в случае наказания модели дети усваивали уникальные паттерны агрессивного поведения, что было продемонстрировано, когда позднее экспериментатор предлагал им вознаграждение за имитацию того, что они видели ранее.

Теория социального научения (Social learning theory) — теория о том, что агрессии обучаются в результате научения посредством прямого вознаграждения или посредством наблюдения за другими людьми, которые получают вознаграждение за агрессивность.

Бандура утверждает, что наблюдение детей за моделированным насилием может привести к научению на нескольких уровнях. Во-первых, наблюдатель может усвоить новые методы агрессии (независимо от того, получает агрессор вознаграждение или нет). Например, после просмотра фильма, в котором была следующая сцена: мужчину облили бензином и сожгли, группа подростков проделала то же самое с женщиной, идущей домой с продуктами. Во-вторых, наблюдатель может узнать, есть ли шансы получить вознаграждение за агрессивное поведение (если модель наказывают, ребенок узнает, что в данной ситуации не следует поступать агрессивно; если модель поощряют, то ребенок узнает, что тут агрессия имеет право на существование). Аналогично, даже если вы научитесь играть на фортепьяно, вы можете не снискать лавры на вечеринке, если вас не попросят поиграть или же если вы ожидаете, что других людей ваша игра будет раздражать. Точно так же люди, научившиеся стрелять из ружья или применять боевые приемы борьбы, никого не покалечат, если только они не начнут полагать, что это приведет к не отрицательным, а к положительным последствиям.

Бандура отмечает, что человек не обязательно должен пребывать в рассерженном или расстроенном состоянии, чтобы действовать агрессивно в расчете на получение вознаграждения. Наемные убийцы и обученные солдаты часто действуют агрессивно, не испытывая гнева вообще. Таким образом, теория социального научения в первую очередь применима к инструментальной агрессии.

Кто получает вознаграждение при проявлении насилия?

Склонны ли люди действовать агрессивно ради личной выгоды? Даже будучи гангстером, не каждый борющийся за выживание иммигрант может быть таким же хладнокровным, как Капоне, в своей готовности убивать других, которые стоят на его пути к успеху в бизнесе. С другой стороны, если человек не испытывает высокой эмпатии к другим людям, но большого мнения о самом себе, ему легче причинить вред другим ради личной выгоды. Аналогичным образом, если человек менее чувствителен к наказанию, потенциальное возмездие со стороны жертвы или общества менее грозно нависает над ним как фактор сдерживания.

Психопатия

Психопат — это человек, характеризующийся отсутствием эмпатии, очень большим мнением о самом себе и отсутствием чувствительности к

наказанию (Hare et al., 19904 Mealey, 1995). Психопатией также называется антисоциальное расстройство личности или социопатия. Роберт Хэр (Hare, 1993) описывал психопатов как людей, «стоящих ниже черты эмоциональной бедности». Еще хуже то, что безразличие психопатов к боли других сопровождается импульсивностью и тенденцией отрицать ответственность за свои собственные поступки. В одном эксперименте Хэр и его коллеги обнаружили, что насильственные акты психопатов в три раза чаще имеют мотивацию личной выгоды, чем у не психопатов, а эмоциональная мотивация встречается в 10 раз реже (Williamson, Hare & Wong, 1987). Следовательно, насилие со стороны психопатов является деятельностью хладнокровной и рассчитанной на получение личного вознаграждения. Капоне продемонстрировал многие из классических черт психопатии — в частности, в своей холодной готовности избивать людей до смерти и уничтожать конкурентов. Подобно Капоне, многие психопаты довольно привлекательны для других людей (но не для тех, кто стоит на их пути).

Психопат (Psychopath) — личность, характеризующаяся импульсивностью, безответственностью, низкой эмпатией и отсутствием чувствительности к наказанию. Такие индивидуумы склонны к насильственным действиям ради личной выгоды.

Как и насилие взрослых психопатов, агрессия школьных задир также имеет тенденцию концентрироваться больше на личной выгоде, чем на других мотивах, таких как отмщение или самозащита (Olweus, 1978). В эксперименте с участием шведских мальчиков-подростков исследователи обнаружили, что около 5% из них учителя и одноклассники считали хулиганами. Эти мальчики, как правило, были хладнокровными и осторожными в своем хулиганском поведении, выбирая жертвы, которых они могли победить. Как отмечает Берковиц (Berkowitz, 1993a), агрессивность таких мальчиков-забияк была рассчитана не просто на причинение вреда своим жертвам, но являлась также инструментом для достижения других выгод.

Эмпатия

Чувство эмпатии — эмоциональное сопереживание другому человеку — по всей видимости, делает агрессивное поведение невознаграждающим. Если, подобно большинству людей, вы не получаете удовольствия, наблюдая, как кто-то другой испытывает боль, то вам, вероятно, не доставит большой радости играть роль палача в банде. Люди, обладающие высокоразвитым чувством эмпатии, те, кто ставит себя на место других, более вероятно будут испытывать чувство вины, причиняя кому-либо вред (Baumeister, 1998). И напротив, психопаты с их склонностью чувствовать меньшее эмоциональное возбуждение, а также особенно с их недостатком эмпатии, причинив вред другим, испытывают меньшее раскаяние.

Алкогольная интоксикация

Хотя эмпатия к боли другого человека может удерживать большинство людей, не являющихся психопатами, от применения насилия, алкоголь может временно отключать нормальные эмпатические чувства. В одном эксперименте мужчинам было предложено выпить либо алкогольный, либо безалкогольный напиток. Затем участников попросили припомнить конфликт, который произошел в их отношениях с женщинами. Те, кто опьянел под воздействием алкоголя, в большей степени выступали обвиняющей стороной — они были менее способны посмотреть на случившееся глазами своей партнерши и испытывали больший гнев по отношению к ней (MacDonald, Zanna & Holmes, 2000). Это помогает объяснить сильную взаимосвязь между супружеским насилием в семье и потреблением алкоголя. Один эксперимент показал, что мужья, избивающие своих жен, выпивали в среднем 120 порций алкоголя в месяц — это более чем в 13 раз превосходит показатель контрольной группы и в два раза — группы, взятой из тех же пабов, которые посещались мужчинами, оскорбляющими своих жен (Lindeman et al., 1992). Исследователи рассматривали возможность, что злоупотребление алкоголем просто коррелирует с антиобщественным поведением всех видов. Если так, то алкоголь, возможно, не является причиной супружеских злоупотреблений сам по себе. Но так как нарушители обычно находятся в состоянии опьянения во время проступка (Lindeman et al., 1992), можно предположить, что агрессивность стимулируется не какой-то особенной чертой характера пьющего человека, а самим состоянием опьянения.

Похоже, что одно из последствий приема алкоголя — это снятие обычно присутствующих ограничителей агрессивного поведения, исчезновение беспокойства по поводу наказания, которое может последовать за причинением вреда другому. 50% людей, совершивших насильственные преступления, находились в этот момент состоянии алкогольного опьянения (Bushman, 1993). Действительно, алкоголь приводит к проявлению агрессивности даже у людей, не являющихся алкоголиками, иногда и при полном отсутствии провокаций (Gantner & Taylor, 1992; Gustafson, 1992).

Пониженная эмпатия и отсутствие беспокойства по поводу последствий может объяснить, почему алкоголь обычно присутствует при совершении изнасилований (Abbey, Ross, McDuffie & McAuslan, 1996). Антония Эбби и ее коллеги исследовали результаты экспериментов, которые подтверждали, что вероятность изнасилования может возрастать под воздействием «алкогольной миопии» — фокусировки на том, что кажется наиболее важным для человека в данный момент (Steele & Josephs, 1988). Под влиянием алкоголя сексуально возбужденный человек может сосредоточиться на своем сексуальном удовлетворении и неправильно истолковывать усилия партнерши противодействовать его стремлениям.

Придание насилию романтического ореола

Согласно теории социального научения, дети посредством наблюдения за другими людьми узнают, что агрессия иногда может приводить к получению вознаграждения. Они узнают также, что в определенных ситуациях награда следует за агрессивным поведением почти непременно. Несмотря на то что крайние формы насилия не распространены в повседневной жизни, дети могут ежедневно наблюдать, как агрессивные схемы поведения вознаграждаются на телевидении и в кино. В наши дни дети могут даже практиковаться в своей способности стать «супергероями», прибегая к насильственным методам в компьютерных играх.

Воздействие СМИ

Один член «семьи» Мэнсонов объяснил свою оргию насилия так: «Мы выросли на вашем телевидении» (Bugliosi & Gentry, 1974). Ключевые допущения теории социального научения Бандуры (Bandura, 1983) заключаются в том, что средства массовой информации учат нас, что агрессивное поведение может вести к вознаграждению. Безусловно, уроков здесь в изобилии. Включите телевизор в основное время вещания, посмотрите детский мультфильм или отправьтесь в кинотеатр, и есть все шансы, что ни вам, ни вашей невинной маленькой племяннице не придется долго ждать, чтобы стать свидетелем драки. Действительно, к тому времени, когда американский ребенок достигает восемнадцати лет, он, по всей вероятности, становится свидетелем 200 000 актов насилия на телевидении (Plagens, Miller, Foote & Yoffe, 1991). Даже среди «нормальных» персонажей, показанных на телевидении, 40% проявляют агрессивность, а 10% совершают убийства (Gerbner, Gross, Morgan & Signotelli, 1981).



Прославление насилия в средствах массовой информации. Кинофильмы и телепрограммы делают детей зрителями тысяч актов «оправданного» насилия, от кулачных драк до массовых убийств.

Проведя свое раннее исследование научения агрессии посредством наблюдение, Бандура был озабочен следующим соображением: если наблюдение агрессии в лаборатории в течение нескольких минут может побудить ребенка к агрессивным поступкам, что же тогда говорить о долговременных последствиях наблюдения за насилием, так прославляемым на телевидении? (Bandura, 1973) Корреляционные исследования указывают на то, что дети, особенно мальчики, которые часто смотрят агрессивные телефильмы, ведут себя агрессивнее по отношению к другим детям (Belson, 1978; Friedrich-Cofer & Huston, 1986). Конечно, такие корреляции еще не доказывают наличия причинной связи. Возможно, что дети, предрасположенные к насилию, просто предпочитают смотреть более агрессивные телепередачи. Или, возможно, существует какой-то третий фактор, например бедность, который независимо ведет как к проявлению насилия, так и к предпочтению телепрограмм типа «Застрели его!». Если так, то малообеспеченные люди продолжали бы действовать агрессивно даже при отсутствии воздействия сцен насилия на телевидении. В одном из исследований было изучено 22 различных «третьих фактора», которые могли бы случайно оказаться в связи между насильственным поведением и просмотром телевизионных программ. Даже когда все эти прочие возможные причины были определены и статистически устранены, связь между насильственным поведением и просмотром телепередач по-прежнему оставалась (Belson, 1978).

Эти открытия говорят в пользу теории, что демонстрация сцен насилия на телевидении подстрекает к проявлению насилия в реальной жизни. Дополнительная поддержка такой теории приходит от экспериментальных исследований, в которых контролируется суммарное количество телепрограмм с демонстрацией агрессивных действий (Wood, Wong & Chachere, 1991). В целом такие исследования показывают, что чем чаще демонстрируются сцены насилия на телевидении, тем агрессивнее ведут себя дети (см., например: Leyens, Camino, Parke & Berkowitz, 1975; Parke, Berkowitz, Leyens, West & Sebastian, 1977).

Однако не все исследования агрессии в средствах информации приходят к такому же выводу (см., например: Freedman, 1984; Friedrich-Cofer & Huston, 1986; McGuire, 1986; Wiegman, Kuttschreuter & Baarda, 1992). При столкновении с кажущимися противоречивыми открытиями у исследователей нет нужды в раздражении заламывать руки. Чтобы помочь навести порядок в этой сумятице, ученые обратились к **метаанализу** — статистическому объединению результатов различных исследований на одну и ту же тему. В следующем разделе мы рассмотрим данный метод и то, как он помогает прийти к более четкому выводу по поводу воздействия средств массовой информации на агрессию.

Метаанализ (Meta-analysis) — статическая комбинация результатов различных исследований на одну и ту же тему.



Внимание: метод

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТААНАЛИЗА ДЛЯ ПРОВЕРКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НАСИЛИЯ В МАСС-МЕДИА

Когда исследователь проводит какой-нибудь эксперимент, скажем, манипулирует воздействием сцен насилия на телевидении, он не рассчитывает, что каждый испытуемый будет реагировать на все одинаково. Хотя большинство людей, смотревших фильм со сценами насилия, могли в среднем испытывать больший шок, чем те, кто смотрел контрольный фильм без сцен насилия, некоторые испытуемые — вероятно, те, кто вступил в эксперимент в плохом настроении, и те, кто постоянно находился в ворчливом состоянии, — становились очень агрессивными даже после просмотра контрольного фильма. Другие же — вероятно, те, кто вступил в эксперимент в хорошем настроении, и те, кто был изначально настроен отрицательно по отношению к насилию, — отказывались применять серьезные наказания даже после просмотра фильма с актами насилия. Случайные вариации — зависящие от настроения людей, их характерных черт, личного жизненного опыта и принадлежности к определенному социальному классу — добавляют достаточно «помех» для того, чтобы запутать некоторых экспериментаторов в определении действительного эффекта воздействия.

Как поступает исследователь, когда данные экспериментов противоречат один другому? Возвращаясь к аналогии с детективом, использованной в главе 1, зададимся вопросом: что сделал бы детектив, если свидетели, ни одного из которых нельзя считать абсолютно надежным, излагали бы различные версии преступления, очевидцами которого они стали? Вместо того чтобы игнорировать все показания, хороший детектив, по всей вероятности, сложил бы все показания вместе и искал бы совпадающие моменты в рассказах свидетелей.

Метаанализ — это статистический метод для обнаружения общего в ряде различных исследований. Точно так же как вариации между испытуемыми в одном эксперименте рассматриваются как случайная ошибка и берутся в расчет, когда экспериментатор проводит проверку статистической значимости, так и вариации между результатами исследований по одному и тому же вопросу принимаются в расчет в «метатесте» статистической значимости во всех исследованиях. Использование ряда экспериментов с большим числом участников в каждом резко повышает шансы того, что различные случайные воздействия будут исключены сами по себе и что в результате высветится истинное воздействие отдельной экспериментальной переменной.

Рассмотрим воображаемые данные, приведенные в табл. 2.2. В обоих случаях испытуемые наносили в среднем 7 ударов электрическим током в контрольных условиях без просмотра сцен насилия в масс-медиа и 10 в условиях просмотра сцен насилия. Результаты слева приводятся в таком виде, какими они могли бы быть при абсолютном отсутствии источников ошибок, влияющих на результаты. Справа — более достоверные результаты, какими они были в действительности, с учетом различных источников погрешностей. Заметим, что в обоих случаях общие средние показатели одинаковы. Однако если сравнивать только строчки 1 и 2 на правой стороне, то есть реальную информацию с включением помех, можно прийти к ошибочному выводу, что просмотр сцен насилия в средствах массовой информации *снижает* агрессивность, тогда как сравнение в 4 строке подталкивает к выводу, что различий не существует. Другие сопоставления, например последнее, преувеличивают силу воздействия средств массовой информации. Одна-

ко при сопоставлении большого числа экспериментов различные источники случайных погрешностей имеют тенденцию взаимно исключаться, и мы можем получить лучшее представление об «истинном» воздействии сцен насилия в средствах массовой информации на количество посылаемых электрических разрядов. Фактически это именно то, что и включает в себя метаанализ — статистическое усреднение результатов, полученных в ряде экспериментов по одному и тому же вопросу.

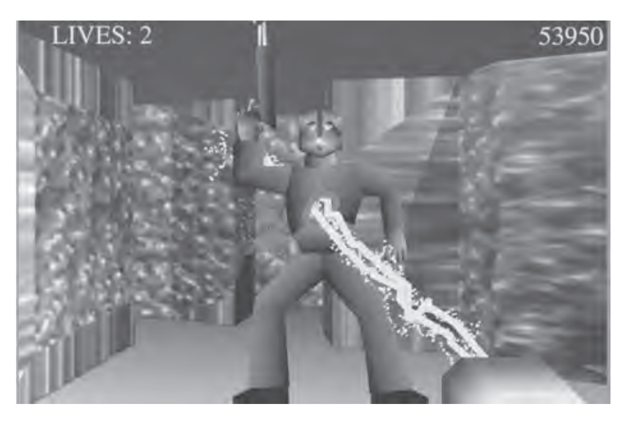
Поскольку ряд исследователей изучали взаимосвязь между насилием в масс-медиа и агрессией, в этой области были проведены несколько метаанализов (см., например: Andison, 1977; Hearold, 1986; Wood, Wong & Chachere, 1991). Например, Венди Вуд и ее коллеги Фрэнк Вонг и Грегори Чачере исследовали результаты 28 экспериментов, в которых дети младшего возраста или подростки находились под наблюдением после просмотра агрессивного (или неагрессивного) фильма, а наблюдатели регистрировали факты спонтанного агрессивного поведения испытуемых, если они имели место (например, нападение на другого ребенка на игровой площадке). Как и ожидалось в реальном мире с множеством помех, исследователи обнаружили, что результаты оказались беспорядочными и запутывающими. Фактически примерно в одной трети экспериментов агрессивнее оказались дети, не смотревшие сцен насилия, однако эффект имел тенденцию быть относительно небольшим. В гораздо большем количестве экспериментов было установлено, что агрессивнее становились дети, подвергнутые воздействию агрессивных средств массовой информации, и многие из этих эффектов были достаточно велики. Когда во всех этих исследованиях данные были приведены к среднему значению, общая статистика оказалась достаточно впечатляющей, чтобы исследователи могли уверенно заключить, что «насилие в масс-медиа повышает агрессивность детей и подростков при их взаимодействии с незнакомыми людьми, одноклассниками и друзьями» (Wood, Wong & Chachere, 1991, p. 380).

Гипотетический пример из де
рых подсчитывалось количес
током, наносимых испытуемь
воздействию насилия в масс-м
чеством ударов, наносимых ис
шимися воздействию н

	Результаты, когда случай факторы не вмешивали			
	Масс-медиа со сценами насилия	Масс-меди без сцен насилия		
	10	7		

Почему некоторые исследования не способны обнаружить воздействие сцен насилия в средствах массовой информации, когда оно действительно существует? Венди Вуд и ее коллеги отмечали, что хотя влияние является реальным, оно слишком мало, чтобы вносить изменения. Эффект идентичен воздействию влияния тренировочной программы для тестов академической успеваемости, которая увеличивала количество очков от среднего показателя 1000 до 1050 очков, а не той программы, которая улучшила бы показатели от 1000 до 1200 (что являлось бы значительным результатом). Вдобавок к небольшому эффекту, еще и не все дети подвергаются воздействию все время. Так, насилие в масс-медиа, похоже, оказывает незначительное воздействие на маленьких девочек, и даже меньшее, когда они переходят в подростковый возраст (Friedrich-Cofer & Huston, 1986; Hearold, 1986). Но даже такой небольшой эффект достоин того, чтобы о нем беспокоились. Вуд и ее коллеги предлагают посмотреть на все это иначе: 13% из тех, кто подвергался воздействию агрессивных телепрограмм, становятся агрессивнее, чем обычно. В большинстве экспериментальных исследований дети подвергаются воздействию только одного-двух эпизодов демонстрации насилия в средствах массовой информации. Если такое короткое воздействие способно пусть даже ненамного, но повысить агрессивность детей, что тогда говорить о влиянии 200 000 актов насилия, которые ребенок увидит до окончания средней школы?
❑

Как вы убедились, выводы метаанализов относительно масс-медиа и агрессии подтверждают теорию социального научения агрессии, автором которой является Бандура. Если люди наблюдают за поведением тех, кто ведет себя агрессивно и



Насилие в компьютерных играх.
Дети, которые проводят больше времени, играя в агрессивные видеоигры, более склонны попасть в беду из-за агрессивного поведения в школе или на улице, а студенты колледжей, которые играют в агрессивные игры, во время лабораторных экспериментов переживают больше агрессивных чувств, им в голову приходит больше агрессивных мыслей.

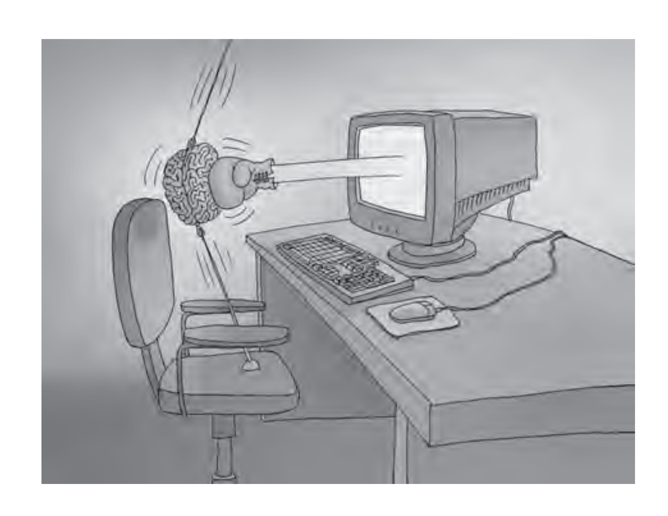
получает за это вознаграждение, то они учатся имитировать такое агрессивное поведение. Это исследование не подтверждает альтернативную теорию катарсиса, которая выдвигает постулат о том, что наблюдение за агрессией является одним из способов освободиться от агрессивной энергии (Bushman, Baumeister & Stack, 1999).

Порнографические фильмы и журналы часто прославляют вызывающую особое беспокойство форму насилия — изнасилование. В некоторых фильмах жертва изображается так, что она вначале сопротивляется насильнику, но впоследствии вознаграждает мужчину, наслаждаясь сама и стремясь к большему сексуальному удовлетворению. Доннерштайн и Берковиц (Donnerstein & Berkowitz, 1981) обнаружили, что после просмотра таких фильмов даже не испытывающие злости мужчины наносили женщинам удары электрическим током большей силы. Мужчины, которые испытывали злость по отношению к женщинам, после эротического фильма с демонстрацией сцен насилия наносили удары электрическим током большей силы независимо от того, заканчивалось изнасилование в фильме получением удовлетворения женщиной или нет. Таким образом, исследование порнографии, связанной с насилием, вновь подтверждает позицию социального научения, в противовес теории катарсиса.

Насилие и компьютерные игры

Подростки Эрик Харрис и Дилан Клебольд с удовольствием играли в агрессивную компьютерную игру под названием «Doom»; эта игра лицензирована министерством обороны США для обучения солдат искусству убивать более эффективно. На своем сайте Харрис имел версию этой игры для простых пользователей, в которой два стрелка, экипированные несметным количеством оружия и амуниции, стреляют в беспомощных противников. В качестве школьного проекта мальчики записали видеокассету, на которой разыграли эту игру. Одетые в военную форму, они делали вид, что стреляют в спортсменов-школьников. 20 апреля 1999 года Харрис и Клебольд, ученики средней школы в Колумбине, превратили свои страшные фантазии в реальность, убив 13 одноклассников и ранив еще 23. Не опыт ли зарабатывания очков за убийство неприятелей на компьютерном экране научил их, что убийство может принести награду?

Социальные психологи Крейг Андерсон и Карен Дилл (Anderson & Dill, 2000) собрали данные, которые предполагают, что ответ может быть положительным. В ходе корреляционного исследования Андерсон и Дилл обнаружили, что реальная видеоигра ассоциировалась с записью агрессивного и делинквентного поведения — например, с порчей имущества и нападением на других студентов. Как и во всех других корреляциях, это не устанавливает связи между причиной и следствием. Возможно, выбор агрессивных видеоигр просто отражает делинквентную тенденцию, а не вызывает ее. Однако студенты колледжа, которым случайным образом было предписано сыграть в агрессивную компьютерную игру «Wolfenstein», позднее обнаруживали более агрессивные мысли и чувства, чем контрольная группа, участники которой играли в игру, не связанную с насилием. Исследователи пришли к заключению, что видеоигры с применением насилия могут служить ареной, на которой подростки постигают и практикуют агрессивные решения конфликтов.



Прославление военного насилия

Дополнительные свидетельства, что прославление насилия может сделать насилие более вознаграждаемым, приходит из впечатляющего исследования 29 стран, участвующих в Первой и Второй мировых войнах (Archer & Gartner, 1984). В девятнадцати из этих стран спустя пять лет после окончания войны число совершаемых убийств было по меньшей мере на 10% больше, чем за пять лет до начала войны. У 15 контрольных наций, не вовлеченных в военные действия, отсутствовали подобные изменения. Исследователи обнаружили, что чем больше граждан погибло на войне, тем выше были послевоенные показатели убийств. Но темпы совершения убийств пошли вверх не у побежденных государств. Напротив, показатели убийств резко увеличились у стран-победительниц (Archer & Gartner, 1984). Эти перемены произошли не вследствие спадов в экономике или безработицы. Одно из возможных объяснений: во время и после войны рискованное агрессивное поведение прославлялось как героическое, вознаграждалось медалями, парадами и одобрением общества. В стране, которая побеждает, такой позитивный взгляд на насилие получает особенно сильное подкрепление.

Наблюдение за насилием повышает агрессивные наклонности

Восхваление насилия может представить агрессию более вознаграждаемой, но, вероятно, это не влияет на всех в равной степени. Как мы уже отмечали, воздействие насилия в масс-медиа на женщин ослабевает по мере того, как они становятся старше. К тому же не каждый человек считает наградой для себя наблюдать такие изображения насилия. Многие люди держатся подальше от просмотра фильмов «Pulp Fiction» или кровавого матча по боксу. Правда, есть и те, кто, похоже, наслаждается подобными зрелищами.

Исследователи из Монреаля опрашивали посетителей кинотеатров до и после просмотра фильма либо с демонстрацией насилия (фильм «Missing in Action», содержащий 61 сцену, где убивали автоматными очередями, штыками, ножами или взрывами), либо без демонстрации насилия («A Passage to India», в котором не было насильственных смертей). Всех участников просили заполнить краткий опросник на тему агрессии. Исследователи обнаружили, что фильм с показом сцен насилия усиливал агрессивные тенденции у зрителей, в то время как фильм без насилия не вызывал изменений. Однако еще более интересным оказался следующий факт: те, кто выбрал агрессивный фильм, с самого начала были значительно агрессивнее (Black & Bevan, 1992). Таким образом, агрессивные фильмы заставляют людей вести себя агрессивнее, но именно склонные к насилию люди предпочитают смотреть фильмы с демонстрацией сцен насилия. И вновь мы наблюдаем один из видов динамического взаимодействия между личностью и ситуацией. Некоторые люди склонны находить удовольствие в насилии, и они выбирают ситуации с прославлением агрессии; другие находят это неприятным и предпочитают избегать подобных ситуаций. Последовательно делая такой выбор за выбором, люди приходят к тому, что незначительные первоначальные различия между ними могут увеличиваться.

* «Pulp Fiction» — жанр, возникший в начале XX века в низкопробных фантастических журналах, где печатались бесконечные сериалы о похождениях супергероев типа Конана, затем перекочевал в комиксы и кинопродукцию. (*Прим. ред.*)

Резюме

Некоторые формы агрессии, особенно инструментальной, мотивируются потенциальными материальными и социальными вознаграждениями. Согласно теории социального научения, вознаграждение может усиливать агрессию, когда она является прямой или когда человек становится свидетелем того, как других вознаграждают за агрессивность. Психопаты особенно склонны причинять вред другим людям ради инструментальных вознаграждений в отличие от людей с высокой степенью эмпатии. Алкогольное опьянение может затуманивать восприятие цены, которую можно заплатить за агрессию, и сдерживать чувства эмпатии к жертве. На ситуационном уровне наблюдение насилия в масс-медиа, компьютерные игры или прославление насилия во время военных действий может повысить агрессивность. На уровне взаимодействия люди, которые изначально благоволят к насилию, более склонны выбирать ситуации, которые еще больше усиливают их агрессивные наклонности.

ЗАВОЕВАНИЕ ИЛИ СОХРАНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА

При описании драк подростков один шотландец заметил: «У кого больше шрамов, у того и репутация лучше» (Archer, 1994, 127). Во многих культурах агрессивность пускалась в ход для завоевания уважения окружающих. Действительно,



Самцы сражаются за доминирование.
Комбинация, состоящая из различий в родительском вкладе и полового отбора, обычно заставляет самцов млекопитающих с большей силой соперничать в борьбе за статус.

во многих обществах с большим уважением относятся к «статусу воина» — роли, которая включает в себя получение удовольствия от проявления агрессии и готовность сражаться за свою «честь» (McCarthy, 1994). В племени яномаме в Бразилии и в племени масаи в Восточной Африке уважение заслуживают только воины. Аналогичным образом молодые люди на острове Трук, избегающие частых драк, презираются и высмеиваются молодыми женщинами. А в таких обществах, как дорот из Северной Уганды, мужчине не разрешается жениться и иметь детей до тех пор, пока он не подтвердит свой статус воина.

Действуя агрессивно ради завоевания статуса, одновременно можно добиться материального и социального вознаграждения. Действительно, для того чтобы поступление доходов от нелегальной продажи алкоголя не иссякло, Аль Капоне просто необходимо было применять насилие ради поддержания своего статуса главаря банды. Но цель завоевания и поддержания статуса имеет еще одну уникальную связь с агрессией — люди могут сражаться за статус, даже если знают, что они будут наказаны за это. Некоторые психологи полагают, что цель завоевания социального статуса играет уникальную роль в определении агрессии — роль, привязанную к нашему эволюционному прошлому.

Агрессия и половой отбор

Почему связь между агрессией и статусом находит такое распространение от джунглей Бразилии до улиц Глазго? Канадские психологи Мартин Дейли и Марго Уилсон (Daly & Wilson, 1988; 1994) полагают, что эту связь можно проследить до важных эволюционных принципов **дифференциального родительского вклада** и полового отбора. Согласно принципу дифференциального родительского вклада, который рассматривается в главе 8, от поспешности принятия решения при выборе партнера по спариванию самки теряют больше (ведь они становятся беременными). Следовательно, именно они будут соблюдать осторожность при выборе самцов, с которыми спариваются, отдавая предпочтение тем, чьи характеристики предполагают наличие лучшего набора генов.

Дифференциальный родительский вклад (Differential parental investment) — принцип эволюционной теории, согласно которому животные, вносящие больший вклад в свое потомство (например, у млекопитающих — это самки, а не самцы), будут более осторожны в выборе партнеров.

Что общего с агрессией имеет женская избирательность? Ответ можно найти в принципе **полового отбора** — процессе, в котором любые тенденции, которые помогают в воспроизводстве, передаются следующим поколениям (Miller, 2000). Чтобы завоевать внимание самок, делающих свой выбор, самцы могут прибегнуть к той или иной форме поведения. Они могут демонстрировать свои лучшие качества: красивый павлиний хвост, способность построить надежное гнездо или защитить богатую территорию. Они могут победить в открытой борьбе, отвоевав место на вершине иерархии. Независимо от того, заключается ли игра в защите территории или же завоевании места на вершине иерархии, она помогает стать больше и агрессивнее (Alcock, 1993). Когда все перевернуто с ног на голову, то есть когда самцы вкладывают в потомство больше, самки начинают конкурировать друг с другом (Ridley, 1993). Например, плавунчик — вид птиц, в котором самцы маленькие и неказистые, самки больше и агрессивнее, и они занимаются ухаживанием. Почему? Именно самцы высиживают и выращивают птенцов, поэтому они более разборчивы в выборе самок, с которыми спариваются.

Половой отбор (Sexual selectin) — форма естественного отбора, поощряющая черты, которые помогают животным в привлечении партнеров или в соперничестве с особями своего пола.

Следовательно, теоретики-эволюционисты предполагают наличие неотъемлемой связи между успешным воспроизводством и борьбой за статус. В этом уравнении агрессия является лишь случайным побочным продуктом. Теория полового отбора делает несколько допущений, примени-

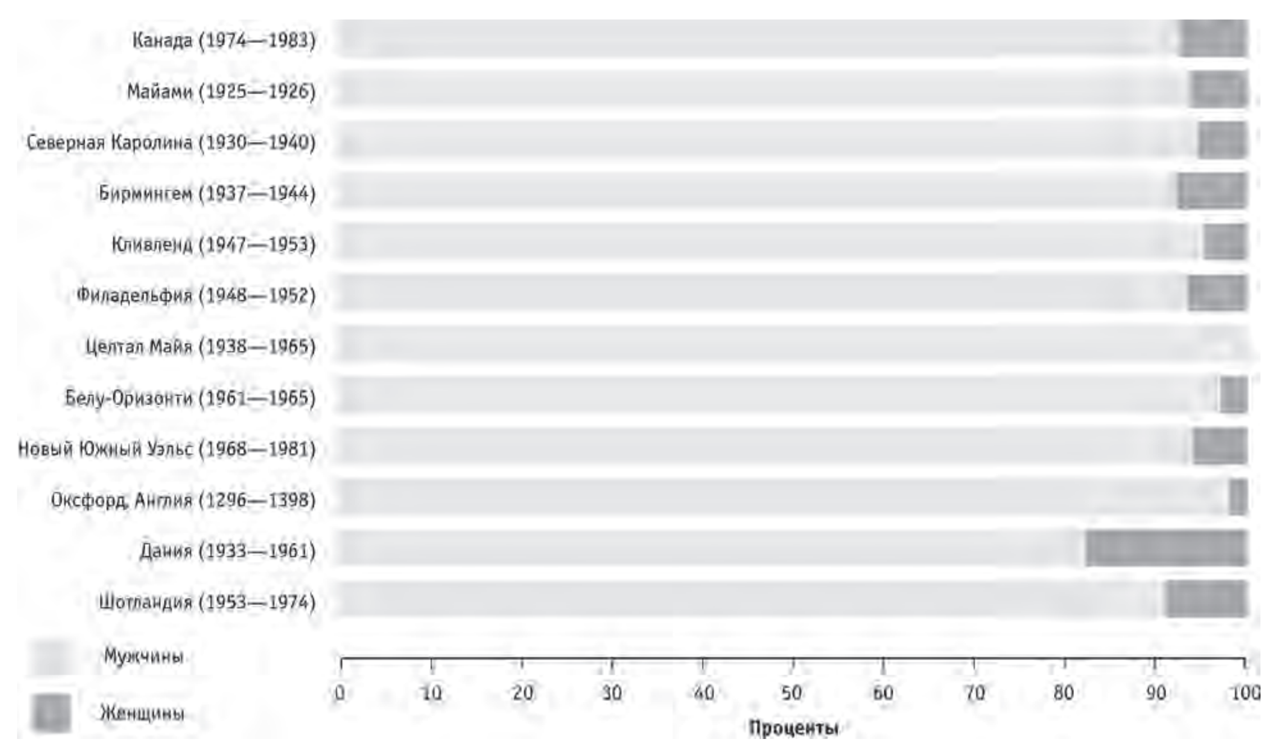


Рис. 2.7. Процентное соотношение убийств, в которых участвовали взрослые представители одного и того же пола, в разных культурах и в различные временные периоды

Убийства в разных культурах и разные исторические периоды, в которых участвовали взрослые представители одного и того же пола (мужчины убивают мужчин, женщины убивают женщин), совершались главным образом мужчинами.

Источник: Daly & Wilson (1988).

мых к людям. Поскольку люди являются млекопитающими, а самки млекопитающих всегда вносят больший вклад в воспитание потомства, более вероятно, что в основном самцы соперничают в борьбе за статус и территорию (Buss & Duntley, 1999; Campbell, 1999). Эта связь должна существовать и у людей. Мы упоминали ранее, что подавляющее большинство убийств в США за последние десятилетия совершались мужчинами. С точки зрения эволюции, то же самое гендерное различие наблюдаются во всем мире (рис. 2.7).

Если агрессивное соперничество между особями мужского пола связано с поиском партнерш, то при одних условиях оно должно обостряться, при других ослабевать. Когда самцы имеют малый доступ к ресурсам, с помощью которых они могут привлечь самок, конкуренция с другими самцами становится жестче. Аналогичным образом, когда самцы вступают в годы репродуктивного соревнования, агрессивность также возрастает. С другой стороны, как только самец добивается внимания долговременной партнерши, у него меньше оснований для «бодания» с другими самцами. Ниже мы рассмотрим свидетельства таких предположений. В добавление к гендерным различиям, основанным на воспроизводстве, которые, как полагают, есть в самых разных культурах, существуют также независимые культурные различия в агрессии, связанной со статусом, которые мы также будем рассматривать.

Секс и тестостерон

Зоологи заметили, что склонность самцов к агрессивному соперничеству широко распространена среди млекопитающих (Boulton, 1994). Вам не нужно отправляться в далекое путешествие для изучения антилоп Уганды и шимпанзе Танзании, чтобы увидеть различия в агрессивности у млекопитающих. Съездите на ближайшую ферму и понаблюдайте за быками и коровами или за жеребцами и кобылами или просто останьтесь в вашем районе и наблюдайте за собаками.

Мы только что рассмотрели свидетельства того, что повсюду в человеческом обществе мужчины более склонны к убийствам, чем женщины. Различие полов в физической агрессивности проявляется даже у маленьких детей (Ahmad & Smith, 1994; Munro et al., 2000). В соответствии с теорией полового отбора, даже потасовка в игре среди мальчиков часто становится опасной, и пред-

ставляется, что она мотивирована желанием добиться статуса (Boulton, 1994; Fry, 1990).

Биологическая мотивация соперничества ради получения статуса может быть связана с отдаленным эволюционным прошлым, но движущий механизм по-прежнему работает в наших организмах. Тестостерон — это гормон, связанный с мужским физическим развитием и поведением у большого числа видов животных. В крови мужчин тестостерона содержится значительно большее количество, чем в крови женщин, и это напрямую связано как с агрессивностью, так и с доминирующим положением в обществе. В одном из первых экспериментов по изучению воздействия тестостерона исследователи ввели его в организм куриц, стоящих на низших ступенях иерархии. Куры начали вести себя агрессивно, кукарекать, как полагается петуху, их иерархический статус стал увеличиваться (Allee, Colllias & Lutherman, 1939). Дальнейшие исследования позволили обнаружить аналогичные результаты и у других животных — от крыс до обезьян; инъекции тестостерона повышали у них агрессивность и доминирование над прочими членами группы. А как обстоят дела у людей? Социальный психолог Джим Даббс и его коллеги провели большую серию экспериментов, исследующих связь между тестостероном и социальным поведением. Вот некоторые из полученных данных.

- Замеры тестостерона, взятые более чем у 600 заключенных, показали, что те, кто имел высокий уровень тестостерона, считались наиболее жесткими среди заключенных. Они также имели больше конфликтов с тюремной администрацией. Вдобавок, преступления, совершенные заключенными с высоким содержанием тестостерона, в среднем были в большей мере насильственными (Dabbs et al., 1987, 1991, 1995).
- Обследование правонарушителей, мужчин и женщин, живущих в одном из южных городов, показало, что они имеют более высокий уровень тестостерона, чем сравнительная группа студентов колледжей (Banks & Dabbs, 1996) (см. фото).
- Проверка уголовного прошлого у 4462 ветеранов войны в 30-е и 40-е годы выявило, что лица с высоким уровнем тестостерона гораздо чаще имели сложности с законом, применяли насилие, употребляли наркотики и алкоголь, самовольно покидали часть во время службы в армии, а также имели очень большое число сексуальных партнеров (Dabbs & Morris, 1990).
- Уровни тестостерона связаны с агрессивным поведением даже у мальчиков 9–11 лет (Chance, Brown, Dabbs & Casey, 2000).



Мужчины с высоким уровнем тестостерона.
Исследователь Джим Даббс обнаружил, что мужчины с высоким содержанием тестостерона более склонны делать себе яркие татуировки и демонстрировать разного рода антиобщественное поведение. Мужчины из южных штатов с опытом правонарушений имели более высокий уровень тестостерона, чем сравнительная группа студентов колледжа.

Все эти данные являются корреляционными, что затрудняет определить, служит высокий уровень тестостерона причиной или следствием агрессивного и антисоциального поведения. Каузальная картина размыта, поскольку причиной поднятия уровня тестостерона может послужить соперничество или сексуальное поведение (Mazur & Booth, 1998). Например, в одном эксперименте студенты колледжа (мужчины) подверглись оскорблениям и толчкам со стороны одного из студентов (Cohen, Nisbett, Bowdle & Schwarz, 1996). Когда после этого столкновения у испытуемых измеряли уровень тестостерона, оказалось, что он значительно повысился.

Однако экспериментальные исследования, в ходе которых одним испытуемым назначали тестостерон, а другим — нет, показывают, что этот гормон является причиной, а не просто коррелятом возросшего конкурентного поведения. В одном из экспериментов небольшой группе нормальных мужчин давали все более и более высокие дозы тестостерона, которые удваивались через каждые две недели в течение шестинедельного периода (Kouri, Lukas, Pope & Oliva, 1995). Во время курса приема тестостерона испытуемых поместили в лаборатории с другим мужчиной, который, как они полагали, наказывал их, нажимая кнопку, которая уменьшала сумму выплачиваемого за участие в эксперименте вознаграждения. Те, кто получал инъекции тестостерона, оказались более склонны к возмездию, чем те, кому давали плацебо.

Интереснейшая серия экспериментов, проведенная голландскими психологами, была посвящена обследованию группы из 50 человек, когда они проходили через процедуру изменения пола. Стефани Ван Гузен и ее коллеги (VanGoozen et al., 1995) сумели проследить изменения и у женщин,

и у мужчин. 35 из этих транссексуалов были женщины, принимающие тестостерон, что являлось частью их желанной трансформации в мужчин. 15 были мужчины, принимавшие препараты, подавляющие тестостерон, что было этапом трансформации в женщин. Исследователи измеряли изменения в сексуальной мотивации и агрессивном поведении. Назначение тестостерона женщинам увеличивало их склонность к агрессии и сексуальную возбудимость. Воздействие подавления тестостерона у мужчин оказалось столь же радикальным в противоположном направлении: они показали снижение агрессивности и сексуальной возбудимости.

Важно отметить, что тестостерон вырабатывается как у мужчин, так и у женщин и что он может влиять на женщин таким же образом, как и на мужчин (Dabbs, et al., 1998; Glickman, et al., 1993). Но взрослые мужчины вырабатывают примерно в семь раз больше тестостерона, чем женщины (Mazur & Booth, 1998). Однако даже у мужчин влияние тестостерона на агрессию, подобно последствиям от просмотра сцен насилия в средствах массовой информации, не является превалирующим, поэтому исследователям иногда приходится наблюдать за большим количеством испытуемых, чтобы прийти к каким-то определенным результатам (Dabbs & Morris, 1990).

Следует отметить, что вряд ли у каждого человека повышенный уровень тестостерона является автоматическим «спусковым крючком» насильственного или антиобщественного поведения. Скорее, это более тесно привязано к конкурентному поведению, включая игру в шахматы, теннис, дебаты и даже просмотр олимпийских футбольных матчей (Mazur & Buth, 1998; Mazur, Booth & Dabbs, 1992). После рассмотрения ряда экспериментов Аллан Мазур и Алан Бут пришли к выводу, что высокие уровни тестостерона у людей способствуют «поведению, направленному на доминирование — повышение своего статуса над другими людьми» (Mazur & Buth, 1998, p. 353). Они отмечают, что иногда поведение является агрессивным и бунтарским, а иногда — нет. Таким образом, по-видимому, что тестостерон оказывает не непосредственное влияние на агрессивность, а только косвенное — через повышение мотивации к доминированию.

Оскорбления и другие «банальные препирательства»

Многие ситуации, провоцирующие агрессивное поведение, приводят в действие мотив повысить свой статус (или избежать утраты статуса). В соответствии с допущением, что связанная со статусом агрессия для мужчин является более важным моментом, чем для женщин, большой процент убийств, совершенных мужчинами, мотивируется желанием отомстить за прошлые оскорбления (Daly & Wilson, 1988).



«Многие ситуации, провоцирующие агрессивное поведение, приводят в действие мотив повысить свой статус».

Обратимся снова к убийствам, совершенным «семьей» Мэнсона, которыми мы открыли главу. Хотя вначале казалось, что место преступления выбрано случайно, более тщательное расследование выявило, что дело обстоит иначе. Мэнсон не единожды, а трижды получал оскорбления от людей, имеющих отношение к этому дому. Незадолго до убийств он приходил туда в поисках Терри Мелчера, агента из Голливуда, который ранее отверг его. Оказалось, что эта собственность была приобретена другим голливудским агентом, и когда Мэнсон попытался приблизиться к этому человеку, он вновь был отвергнут, на этот раз довольно грубо. В тот же самый визит друг одного из обитателей дома увидел, как Мэнсон бродит вокруг него, и в оскорбительном тоне поинтересовался, что он тут делает.

В ряде лабораторных экспериментов по изучению агрессии исследовалось, в какой степени оскорбительное отношение к человеку может подтолкнуть к агрессии. Участники эксперимента посылали намного меньше электрических разрядов или каких-то других неприятных ответных ударов тому, кто относился к ним уважительно, чем тем, кто пытался их оскорбить (см., например: Buss, 1963; Carver & Glass, 1978). За пределами лаборатории, когда подростков спрашивали, что в состоянии их рассердить, часто упоминались случаи оскорбления или поддразнивания (Torestad, 1990). Студенты колледжа в своем воображении совершают убийства чаще всего после

того, как кто-то унижает их (Kenrick & Sheets, 1994). Уличные драки бандитских группировок также часто происходят после того, как члены одной группировки оскорбляют членов другой, посягая на их статус (Archer, 1994; Chin & Lee, 1993).

Забота о «спасении своего лица» часто доходит до крайних форм. В классическом эксперименте по изучению убийств в Филадельфии Марвин Волфганг (Wolfgang, 1958) 37% причин классифицировал как «банальное препирательство»: споры начинались по поводу мелких вопросов — например, кто-то кого-то обругал, толкнул и т. д. Банальные препирательства являются наиболее распространенными мотивами убийств. Как выразился один детектив из Далласа, занимающийся расследованием убийств: «Убийства совершаются в результате пустячных ссор, вообще ни о чем. Вскипает кровь, завязывается драка, и в ход идут нож или ружье. Я рассматривал дела, где причиной кровавого спора становился долг в один доллар при азартной игре в домино» (цитата из: Wilson & Daly, 1985, p. 59).

Похоже, что убийство на почве банальных препирательств совершаются только мужчинами. Почему? После обширного обзора полицейских рапортов о совершении убийств в Детройте Уилсон и Дейли предположили, что на самом деле ставка тут не такая уж и тривиальная:

Мужские споры с применением насилия в действительности связаны с «имиджем», статусом доминирования и... «представлением самого себя» в высококонкурентной социальной среде... (При) типичном, почти трагическом повороте событий... ни жертва, ни обидчик не находят возможным отступить (Wilson & Daly, 1985, p. 59—60).



Южная культура чести (и насилия).
Уильям Андерсон Хатфилд является патриархом, семья которого оказалась замешанной в распрях с родственниками Ранела Маккоя. Хатфилды и Маккои — семьи фермеров из штатов Кентукки и Западная Вирджиния, из тех мест, где штаты граничат друг с другом, — продемонстрировали многие из характеристик, связанных с южной культурой насилия.

Не каждый человек реагирует на оскорбительное поведение тем, что хватается за первое попавшееся оружие. Такие конфронтации, предметом разбирательств в которых служит статус, могут или обернуться насилием, или обойтись без него. Как мы убедимся позже, это зависит не только от ситуации, но и от культурных традиций, в которых выросли участники спора.

Культура чести

Маккои были убеждены, что Флойд Хатфилд украл одну из их свиней. Поэтому они сочли необходимым отомстить. Вслед за этим последовали десять лет вражды и насилия. В знаменитый конфликт Хатфилдов и Маккоев были вовлечены сорок членов их семей с каждой стороны; двенадцать человек погибли (Waller, 1988).

Распри фермерских кланов Хатфилдов и Маккоев могут служить иллюстрацией общего принципа, связывающего географию, историю, экономику и культурные нормы. Согласно Ричарду Нисбетту (Nisbett, 1993), жители южных и западных штатов США воспитывались на принципах «культуры чести». Одним из ключевых элементов **«культуры чести»** является необходимость защищать свою честь, если потребуется, то для возмездия прибегая даже к насилию (Cohen & Nisbett, 1997).

При разработке своей теории о культуре чести Нисбетт и его коллеги рассмотрели ряд интересных фактов, например то, что Юг имеет долгую историю насилия, включая вражду, дуэли, партизанские войны и странную забаву под названием *Purring*, в которой два противника обхватывают друг друга за плечи и бьют по ногам до тех пор, пока один из них не ослабляет хватки. Президент Эндрю Джексон участвовал в своей жизни более чем в ста ссорах с применением насилия и даже убил одного из своих политических оппонентов. На старом Юге, по словам Нисбетта, было невозможно добиться осуждения виновного в убийстве в тех случаях, когда преступник подвергался оскорблению и предупреждал жертву о своем намерении убить его, а обидчик не отказывался от своих слов или не выплачивал компенсацию.

Культура чести (Culture of honor) — набор общественных норм, центральная идея которых заключается в том, что люди (особенно мужчины) должны быть готовы защитить свою честь, при необходимости прибегнув даже к насилию.

И законы по-прежнему отражают эту культуру. Например, в некоторых штатах существуют законы, которые требуют, чтобы человек попытался выйти из конфликтной ситуации, прежде чем прибегнуть к смертоносному оружию. Эти «правила выхода из конфликтной ситуации» рассматриваются некоторыми как подталкивание к проявлению трусости и постыдному поведению, которое не сочетается с образом «настоящего мужчины» (Cohen, 1996). И на самом деле, подобные правила отступления часто пресекаются судами в южных и западных штатах. Подтверждая гипотезу о культуре чести, эти правила существуют в девяти из десяти северных штатов, и только примерно в половине из южных и менее чем в 20% западных штатов (Cohen, 1996).

Разумеется, ни одна географическая зона не обошлась без истории человеческого насилия. Больше ли насилия на Юге, чем в других районах? В соответствии с тезисом Нисбитта, показатели убийств чаще всего выше в южных штатах. Совместно с Грегори Полли и Сильвией Ланг Нисбетт обнаружил, что рост числа случаев убийств нельзя полностью объяснить разного рода различиями между южными и северными городами (например, температура, расовый состав населения или величина города). Даже после контроля всех этих факторов белые, живущие на Юге, имели показатель совершения убийств, превышающий более чем в два раза аналогичные показатели для других регионов — например, Новой Англии (Nisbett et al., 1995). Действительно, один социальный психолог высказал мнение, что высокие показатели совершения убийств в таких городах, как Хьюстон, может объяснить не жара, а южная культура населения (Rotton, 1993).

Другая особенность данных об убийствах совпадает с тезисом Нисбетта, говорящим, что южное насилие привязано к культуре, в которой «сохранение своего лица» требует проявления ответной агрессии. Различие между Севером и Югом сохраняется только в отношении убийств, совершаемых на почве разногласий. Южане, как правило, не являются более склонными к насилию или более ориентированными на совершение преступлений, они просто более склонны к убийствам, которые являются продолжением спора. В обзорных исследованиях присутствует сходная схема: южане, как правило, не одобряют насилия, но они более склонны применять насилие в качестве приемлемого ответа на оскорбление.



Дов Коэн, Брайан Баудль и Норберт Шварц присоединились к Нисбетту для проведения интересных, правда, слегка опасных, экспериментов по изучению различий в проявлении агрессии по региональному признаку (Cohen et al., 1996). Разыгрывался следующий сценарий: испытуемому приходилось протискиваться между стеллажами и другим студентом, работающим с картотекой, вынуждая того посторониться. Затем испытуемый должен был возвращаться, минуя то же самое узкое пространство: вот в этот-то момент разъяренный студент сердито захлопывал ящик с картотекой, отталкивал испытуемого плечом, обзывал его «кретином» и после этого быстро скрывался, запирая за собой дверь. Последнее оказалось хорошей идеей, так как один из испытуемых действительно погнался за помощником экспериментатора и начал агрессивно дергать ручку двери. Поблизости находились еще исследователи, регистрирующие реакцию испытуемого на оскорбление. В ответ на подобную провокацию 65% северян реагировали скорее изумлением, чем гневом. Однако такое поведение демонстрировали только 15% южан, остальные же, потеряв чувство юмора, приходили в ярость.

Нисбетт, который сам родился в Вирджинии, утверждает, что «культура чести» коренится в экономике и истории раннего Юга. Он отмечал, что Юг заселялся «отчаянными роялистами дворянского происхождения и мелкопоместной знатью, ценности которых брали свое начало не от возделывания земли или требований гражданской ответственности, а от рыцарских средневековых стандартов мужской чести и добродетели» (442). Потомки этих южных пионеров позднее заселили западные штаты и принесли с собой нормы «культуры чести». Хотя обитатели данного региона больше не живут согласно правилам, которые исповедовали их отчаянные предшественники, нормы чести, очевидно, продолжают существовать.

Агрессия и пути достижения статуса

По всей видимости, тестостерон стимулирует в мужчинах мотивацию доминирования (Mazur & Booth, 1998). Если эта мотивация может быть удовлетворена без применения насилия, то, вероятно,

так и происходит. С точки зрения теории полового отбора, склонность мужчин к борьбе за доминирование сама по себе является лишь тропинкой к более важной цели — успешному воспроизводству. Это предполагает, что связанная с мужским статусом агрессивность будет проявляться только в тех обстоятельствах, когда заблокированы менее опасные пути к социальному статусу. Движимая статусом агрессия должна также усиливаться, когда мужчине трудно встретить партнершу, и снижаться, когда он преуспевает в этом деле. Исследования поддерживают каждое из этих интерактивных предсказаний.

Заблокированные пути к успеху

Насилие и конкуренция наиболее выражены в определенных группах, прежде всего у молодых малообеспеченных людей (Wilson & Daly, 1985). Дэвид Роу (Rove, 1985) утверждает, что молодые люди становятся на путь правонарушений в тех случаях, когда другие возможности у них ограничены. Роу отмечает, что сочетание преступного насилия и раннего сексуального поведения часто встречается у людей с низким интеллектом. У людей с более высоким интеллектом, способных накапливать большие ресурсы с помощью безопасных, обычных средств, более осмысленными считаются упорная работа, учеба в школе и отсрочка с заведением семьи.

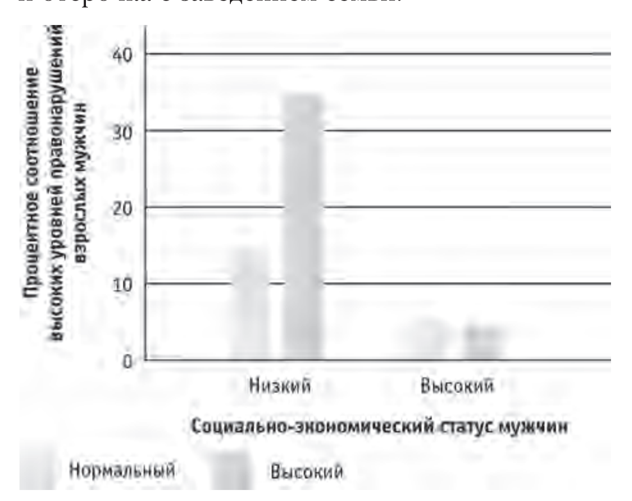


Рис. 2.8. Тестостерон способствует риску антисоциального поведения только у мужчин с низким статусом
Как показано в правой части рисунка, тестостерон не имеет связи с антисоциальным поведением у взрослых мужчин, образование которых и принадлежность к социальному классу относятся к уровню выше среднего. Однако, как показано слева, высокий уровень тестостерона связан со значительно более значительным риском правонарушений у мужчин с низким статусом, предположительно имеющих ограниченные ресурсы, с помощью которых достигается социальное доминирование.

На основе выборки из 4462 американских ветеранов войны Джеймс Дэббс и Робин Моррис (Dabbs & Morris, 1990) определили различные корреляты высокого уровня тестостерона у мужчин с высоким и низким статусом. Эти результаты отображены на рис. 2.8. В то время как высокий уровень тестостерона не усиливал антиобщественное поведение у мужчин с высоким статусом, он существенно увеличивал риск совершения противонарушений у людей с более низким статусом.

Почему же существует такое различие? Дэббс и Моррис объясняют это наличием различных путей к достижению статуса. У всех людей — как более высокого, так и более низкого класса — тестостерон, вероятно, стимулирует одни и те же драйвы — стремление к конкуренции и доминированию. Однако представителям более высокого социального класса не приходится бросаться на других с кулаками, чтобы действовать в соответствии с таким побуждением — они могут выпустить пар во время энергичной и рискованной игры на теннисном корте, в шахматы или на бирже. А для представителей более низкого социального класса, которые, возможно, являются безработными или работают на низкооплачиваемой работе, такие пути к уважению недоступны, и поэтому они более склонны отвечать на свое побуждение к достижению уважения и статуса нападением на другого человека или нарушением закона.

Одна популярная точка зрения гласила, что низкая самооценка приводит к агрессии. Однако после рассмотрения доказательств этого утверждения социальный психолог Рой Баумейстер и его коллеги пришли к выводу, что оно ложно. На самом деле люди с высокой самооценкой (в особенности мужчины) более склонны действовать агрессивно (Baumeister, Baumeister & Campbell, 2000). Тем не менее в большей степени нам приходится опасаться отнюдь не довольных собой людей, а, напротив, людей с искусственно раздутой и нестабильной самооценкой, которая в данный момент находится под угрозой (см., например: Bushmsn & Baumeister, 1998; Kernis, Grannemann & Barclay, 1989).

Соперничество в привлечении партнерш

Есть ряд доказательств, что связанная со статусом агрессивность имеет свои приливы и отливы во время соперничества в поисках партнерш. У других видов животных мужская агрессивность возрастает как раз незадолго до брачного сезона, когда оспариваются территории и самки (Gould & Gould, 1989). У людей мальчики сильнее борются за доминирование в пубертатный период, когда успех в борьбе (например, получение статуса спор-

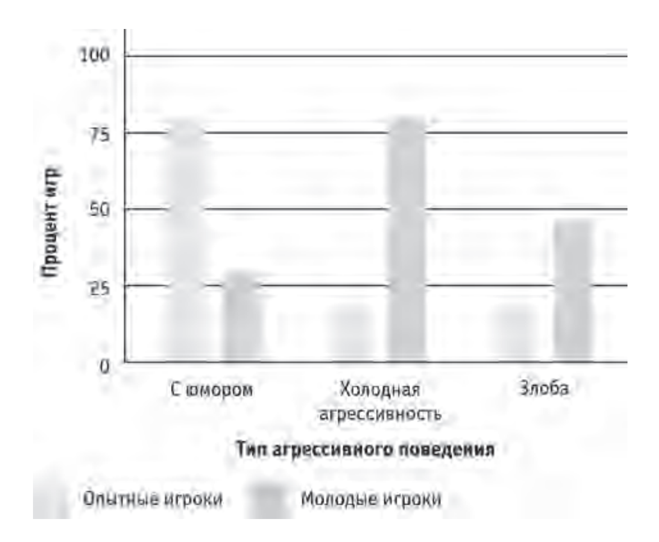


Рис. 2.9. Агрессивность у хоккеистов

В одном из исследований фиксировались различные типы агрессии, совершаемые хоккеистами, — теми, кто молод и неженат, и теми, кто женат и постарше. Мужчины постарше и с более надежным положением обычно менее агрессивны, а если и агрессивны, то их агрессивность чаще всего носит шутливый характер. Молодые игроки более склонны демонстрировать злую агрессию или холодную, инструментальную враждебность.

тивной звезды) приводит к популярности у девочек (Weisfeld, 1994). Более серьезное проявление агрессивности проявляется в последние годы подросткового возраста и сразу же после 20 лет, когда уровень тестостерона у мужчин самый высокий (Daly & Wilson, 1988). Дейли и Уилсон подчеркивают, что именно в эти годы мужчины сильнее всего соперничают между собой в поисках партнерш.

Крейг Палмер (Palmer, 1993) наблюдал агрессивное поведение среди канадских хоккеистов-любителей. Молодые, неженатые хоккеисты действовали агрессивно в 42% игр, а более старшие, женатые, — только в 15%. При категоризации агрессивных действий Палмер обнаружил, что молодые игроки менее склонны к шутливому проявлению агрессии, чаще используя ее враждебные формы. Молодые игроки не только легче приходят в состояние гнева, но и действуют агрессивно по отношению к другим игрокам даже тогда, когда кажется, что они не испытывают никакой злости (рис. 2.9).

Палмер (Palmer, 1993) рассматривает эту «холодную агрессивность» с точки зрения эволюционной модели агрессии, которую мы обсуждали ранее. Для более молодых мужчин, которые еще не привлекли внимание постоянной партнерши, агрессивные взаимодействия с другими мужчинами делаются гораздо серьезнее ввиду важности достижения и сохранения социального статуса (и последующего роста привлекательности у женщин). Мужчины более старшего возраста, женатые, находятся в лучшем положении, они могут просто посмеяться над этим.

Резюме

Социальный статус является целью агрессии, что, в соответствии с эволюционной точкой зрения, применимо больше к мужчинам, чем к женщинам. В соответствии с теорией полового отбора, так происходит из-за того, что наши предки, представительницы женского пола, были более склонны образовывать союз с теми мужчинами, которые доминировали над своими конкурентами. Особи мужского пола во всех видах животных, включая людей, более склонны агрессивно конкурировать из-за статуса, и это половое различие, похоже, связано с гормоном тестостерона. Связанная со статусом агрессия может быть вызвана оскорблением чести человека, даже когда эти оскорбления кажутся тривиальными. Агрессивность, цель которой — «сохранить свое лицо», более приемлема в «культурах чести», например, в культурах старого Юга и Дикого Запада. Связанная со статусом агрессивность взаимодействует с социальными возможностями и обнаруживается чаще у тех, чей путь заблокирован. Влияние высокого уровня тестостерона на антисоциальное поведение связано с социальным положением и проявляется только у лиц с низким социально-экономическим статусом. Наконец, мужчины чаще действуют агрессивно, когда они еще не сумели привлечь внимание партнерши.

ЗАЩИТА СЕБЯ ИЛИ ДРУГИХ

Суд присяжных вряд ли испытывает симпатию к тем, кто убивает людей из-за раздражения жаркой погодой, из-за желания получить деньги или завоевать уважение членов своей бандитской группировки. Но сейчас мы рассмотрим мотив агрессии, который может служить юридическим оправданием даже для убийства. Дж. Мартин Рамирез (Ramirez, 1993) попросил жителей Испании, Финляндии и Польши перечислить случаи, в которых агрессия может быть оправдана. Во всех странах в верхнюю часть списка оправданных причин агрессии были поставлены «самозащита» и «защита других».

Загнанное в угол, даже самое мирное создание может прибегнуть к насилию, как узнал один из авторов этой книги, когда, будучи еще мал, он в Нью-

Различия при с

Шаг 1	Изучение ситуации на предмет возможных угро:
Шаг 2	Истолковывание сигнало
Шаг 3	Рассмотрение возможных вариантов реагирования

Йорке попробовал взять в руки хорошенькую маленькую белочку. Издав пронзительный писк, пушистый зверек атаковал его своими острыми, как бритва, зубами, отправив грустного, но умудренного опытом юного натуралиста в больницу. Даже хулиганы в уличных бандах часто объединяются, потому что, подобно белкам, в окружении потенциальных хищников они чувствуют себя в опасности. Говоря о бандитских группировках, распространенных в Нью-Йорке в период детства Аль Капоне, один историк заметил, что «дети из трущоб были вынуждены вступить в банду ради своей защиты и выживания» (Schoenberg, 1992). Как мы обсудим в следующих главах, понимание того, что существует угроза тебе самому или твоей группировке, может сыграть смертельную роль в межгрупповом насилии, от местных расовых неурядиц до войны между государствами.

Конечно, не каждый защищает себя от насилия, действуя агрессивно. Как мы рассмотрим ниже, некоторые люди чаще прибегают к агрессии в плане самозащиты, и существуют обстоятельства, которые часто обращают оборонительные чувства в насилие в целях самозащиты.

Самозащита

В классической попытке Ганса Тока (Toch, 1984) классифицировать преступников, прибегающих к насилию, один из типов убийц получил определение «самозащитник». Такие люди «реагируют на других людей как на источники физической угрозы. Они опасаются, что если не ударят первыми, то они сами станут жертвами» (Bertilson, 1990, p. 459).

Две характеристики личности могут способствовать склонности прибегать к этому типу агрессии в целях самозащиты, одна связана со стилем атрибуции, вторая — с относительным размером и силой.

Оборонительный стиль атрибуции

Большинство агрессивных детей, не будучи бессердечными и психопатами, на самом деле боятся подвергнуться атаке (Dodge, Price, Bachorowski & Newman, 1990). Эти маленькие агрессоры часто характеризуются двумя основными чертами: 1) тенденцией быть сверхэмоциональными и 2) тенденцией полагать, что другие им угрожают. На основании своего изучения агрессивности школьников Кеннет Додж и его коллеги разработали модель обработки социальной информации об агрессии у детей (Dodge, 1982; Dodge et al., 1990; см. табл. 2.3).

Эмоциональные дети склонны иметь **оборонительный стиль атрибуции** — тенденцию замечать угрозы и интерпретировать поведение других людей как намеренно выбранное для причинения им вреда (Dodge & Coie, 1987). Из-за боязни этого враждебно настроенные дети более склонны рассматривать и выбирать агрессивное реагирование на ситуации, которые другие дети игнорируют. И дети постарше, и подростки, заключенные в тюрьму за насильственные действия, часто демонстрируют такую же оборонительную манеру поведения. Они избивают других не ради забавы, они действуют агрессивно в ответ на то, что воспринимают как угрозу от других (Dodge et al., 1990).

Оборонительный стиль атрибуции (Defensive attributional style) — тенденция замечать угрозы и интерпретировать поведение других людей как нацеленное на причинение вреда.

Соотношение «результат—опасность» (Effect/danger ratio) — показатель того, как соотносятся вероятность получения полезного результата при проявлении агрессивности и потенциальная опасность.

Соотношение «результат—опасность» и жестокое обращение с женщинами

Так как женщины физически слабее, при взаимоотношениях с мужчинами они чаще становятся объектами оскорблений (Ahmad & Smith, 1994). При опросе женщин, ждущих своей очереди в приемной врача, был установлен ошеломляющий факт: более 40% из них подвергались избиению мужем или другом в какой-нибудь период их жизни, и почти половина подвергалась жестокому обращению в настоящее время (Coker et al., 2000). Действительно, из всех женщин, убитых в Соединенных Штатах, более половины были убиты их партнерами.

Женщины тоже убивают своих партнеров, но совершенно по другим мотивам (Browne, 1993; Daly & Wilson, 1988). В то время как при убийстве женщины мужчиной это часто можно рассматривать как часть модели принуждения или попытки контроля, женщины склонны убивать своих партнеров в целях самозащиты. Таким образом, женщины прибегают к насилию только в крайних случаях — когда им неоднократно угрожают или оскорбляют их.

Если женщины злятся так же часто, как и мужчины, почему же требуются чрезвычайные обстоятельства, чтобы подтолкнуть их к серьезному насилию? Финский психолог Кай Бьйорквист и его коллеги (Bjorkvist et al., 1994) считают, что ответ может отчасти прийти из того, что называют «соотношением результата и опасности». **Соотношение «результат—опасность»** — это показатель того, как соотносятся вероятность получения полезного результата при проявлении агрессивности и потенциальные опасности. Если вы действительно сердиты на другого человека, удар в лицо может дать больший результат, чем словесное оскорбление. Однако удар в лицо может вызвать ответное физическое насилие. Если ваш противник весит на 60 фунтов больше, чем вы, а сила его в два раза превышает вашу, то, вероятно, вы как следует задумаетесь, прежде чем использовать физическую силу в качестве средства убеждения. Забавно, что для женщин, которые живут под опасной угрозой от более крупного, злоупотребляющего своей силой мужчины, его убийство может оказаться менее опасным, чем мягкая контратака, которая способна лишь спровоцировать большее насилие с его стороны.

Восприятие угроз

В кинофильме «The Paper» у одного из действующих лиц, который начал приносить оружие на работу, его коллега спрашивает: «Когда ты начал превращаться в такого параноика?». В ответ прозвучало: «Когда люди стали замышлять заговор против меня». Разумной представляется мысль о том, что «упреждающая» агрессия гораздо чаще возникает в тех случаях, когда существует восприятие действительной угрозы. Когда один из авторов данного учебника читал курс в тюрьме местного штата, один заключенный написал очерк о том, как, попав в тюрьму, он жестоко избил первого же угрожавшего ему заключенного. Неписаные тюремные законы гласили: если сокамерники не считают тебя опасным, они будут беспощадно нападать на тебя.

Когда в одном из исследований подростков опрашивали, что могло бы вызвать у них гнев, чаще всего они упоминали совершение умышленных, неразумных по отношению к ним действий, оскорбление, подтрунивание или физическое нападение (Torestad, 1990). А когда студентов колледжа спросили, приходили ли им в голову мысли об убийстве, большинство вспоминали, что да, по меньшей мере однажды это было, и такие мысли чаще всего были вызваны появлением угрозы в их адрес или в адрес дорогого им человека (Kenrick & Sheets, 1994).

Просто бросающееся в глаза отличие от других в школе может оказаться для некоторых американских подростков опасным. Сочетание таких факторов, как принадлежность к черной расе и подростковый возраст, резко повышает вероятность повседневной подверженности угрозам. Подростки в 2,5 раза чаще становятся жертвами насильственных преступлений, чем люди, чей возраст превышает двадцать лет, а убийства чернокожих происходят в 10 раз чаще, чем убийства белых (Hummock & Yung, 1993). Среди афро-американских юношей убийство стало фактически самой распространенной причиной смерти.

С другой стороны, если люди не будут беспокоиться о возмездии, то они будут меньше думать о самозащите. Как мы уже говорили при рассмотрении соотношения «результат—опасность», женщины могут отказываться от агрес-

сивного поведения, поскольку опасаются агрессивной контратаки (Eagly &Steffen, 1986). Что происходит, когда угрозы возмездия не существует? Дженифер Лайтдейл и Дебора Прентис (Lightdale & Prentice, 1994) провели два эксперимента, в которых мужчины и женщины играли в агрессивную компьютерную игру в условиях анонимности. Когда личность могла быть идентифицирована, женщины вели себя менее агрессивно, чем мужчины. Однако когда они имели возможность поступать агрессивно без риска быть узнанными, гендерное различие исчезло. И хотя эти эксперименты затрагивали относительно невраждебную форму агрессивности — нападение на другого человека в компьютерной игре, — женщины из «семьи» Мэнсона продемонстрировали, что существуют обстоятельства, при которых женщины могут потерять страх возмездия даже при применении крайних форм насилия по отношению к незнакомым людям.

Агрессия в целях самозащиты может привести к возрастанию угрозы

Как мы отмечали ранее, дети, которые рассматривают мир во враждебном ракурсе, наиболее склонны ударить первыми (Dodge & Frame, 1982). Однако когда ребенок наносит упреждающий удар даже в случае воображаемой угрозы, реальный мир становится опаснее, так как существует вероятность, что упреждающее нападение вызовет ответный удар. Это открытие указывает на взаимодействие когниций и социальной среды. В данном случае убеждение становится самореализующимся пророчеством — ребенок, считающий мир более агрессивным, совершает поступки, которые делают мир еще агрессивнее.

Из-за реальных угроз своей безопасности подростки в городских школах очень боятся подвергнуться нападению, и некоторые из них носят оружие, чтобы защитить себя. Действительно, одно из исследований показало, что одна пятая учеников средних школ США сообщает, что за последний месяц они хотя бы раз, но приносили оружие в школу (*Center For Disease Control*, 1991).

К сожалению, когда большее количество молодых людей носит опасное оружие, вероятность случаев серьезных насильственных преступлений возрастает, соответственно возрастает ощутимая потребность в ношении оружия — таким образом, порочный круг замыкается.

Как и напуганные подростки, взрослые часто покупают оружие для самозащиты (Kellermann et al.,1993). К сожалению, эти пистолеты гораздо чаще используются не против преступников, а против друзей и знакомых. Действительно, по сравнению с лицами, не имеющими оружия, люди, его покупающие, увеличивают, а не уменьшают вероятность быть убитыми. По иронии судьбы, возросшая опасность вытекает из того обстоятельства, что другой человек теперь может использовать оружие владельца против него (Sugarmann & Rand, 1994). Хранение оружия в доме увеличивает вероятность быть убитым почти в три раза (Kellerman et al., 1993).

Резюме

Агрессия считается наиболее оправданной, когда она мотивирована защитой себя или других. Агрессивные юнцы более склонны интерпретировать поведение других людей как угрожающее, а женщины, из-за их сравнительной слабости, более склонны избегать агрессивной самозащиты, за исключением чрезвычайно опасных обстоятельств. Женщины чаще убивают своих партнеров только после долгого периода угроз и зверств с их стороны. Подростки, в особенности представители национальных меньшинств, обычно опасаются агрессивных действий в свой адрес и могут начать носить оружие для самозащиты. К сожалению, это подпитывает цикл насилия и только увеличивает опасность для людей, имеющих оружие.

СДЕРЖИВАНИЕ НАСИЛИЯ

Как вы убедились, читая эту главу, даже кажущееся бессмысленным насилие приобретает смысл, если начать исследовать окружающие события. Хотя некоторые теоретики предполагали, что у нас есть «инстинкты» действовать агрессивно ради самой агрессивности, современные данные утверждают, что любые биологические тенденции к агрессии выливаются в длительное взаимодействие с событиями в окружающей среде.

Учитывая все, что мы узнали об этих «спусковых механизмах» окружающей среды, способствующих мотивации агрессии, и об их связи с факторами внутри человека, возможно ли что-нибудь сделать для сдерживания агрессии? Ряд психологов полагает, что ответ является положительным, и некоторые из них воплотили свои идеи в виде создания программ по сдерживанию и предотвращению насилия. Одна из психологических программ успешно сократила количество случаев издевательств у

детей начальной школы (Olweus, 1991). Другая уменьшила количество драк и арестов среди подростков, склонных к насилию (Hammock & Yung, 1993). Как работают программы по сдерживанию насилия? Существует несколько различных подходов, каждый из которых сконцентрирован на различных мотивах агрессии. Одни обучат альтернативным методам получения вознаграждений, другие обучают способам справляться с раздражением и неприятным возбуждением, третьи наказывают агрессивное поведение, а четвертые предлагают предотвратить агрессию путем снижения угрозы применения оружия.

Вознаграждение поведения, альтернативного агрессии

Одна из самых известных программ лечения агрессивных детей создана Джеральдом Паттерсоном и его коллегами (Patterson, Chamberlain & Reid, 1982; Patterson, 1997). Главное допущение программы очень просто и во многом совпадает с данными исследования, которое мы рассматривали: цель агрессивного поведения зачастую заключается в получении вознаграждения. С позиции социального научения, агрессия может быть уменьшена, если избавиться от вознаграждения, которое следует за проявлением враждебного поведения и если вводятся другие средства получения вознаграждения. Важнейшие компоненты этой программы: обучить родителей принципам изменения поведения и искусству распознавать, каким способом они поощряют агрессивное поведение у своих детей, и побудить их начать вознаграждать более приемлемые альтернативные формы поведения.

В рамках данной программы родители и их ребенок заключают договор, согласно которому ребенок получает очки за правильное поведение и теряет очки каждый раз, когда поступает агрессивно. Если в данный день ребенок зарабатывает достаточно очков, ему разрешается получить какую-то награду. Награду выбирают в соответствии с тем, что ребенок считает самым желанным: он может не спать допоздна и смотреть телевизор, получить особый десерт или мать прочитает ему рассказ на ночь. Группа Паттерсона провела активную исследовательскую работу над этой программой и пришла к выводу, что она эффективна для большинства детей.

Другой подход сдерживания агрессии нацелен на когниции — пытаться научить людей контролировать пробуждение у себя гнева. Мы обсудим этот подход ниже.



Внимание: практика

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОГНИЦИЙ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СПРАВИТЬСЯ С РАЗДРАЖЕНИЕМ

Ранее мы обсуждали теорию когнитивных процессов и агрессивных чувств Долфа Зиллманна (1983). В последние годы Зиллманн (Zillmann, 1994) дополнил свою теорию рассмотрением взаимного влияния гневных чувств и мыслительных процессов в эскалации враждебности. Разработанная Зиллманном модель этих взаимосвязанных процессов представлена в табл. 2.4.

Согласно этой модели, по мере того как люди становятся все более разгневанными, они проходят через три стадии. Для каждой стадии характерно свое взаимодействие мыслей, чувств и поведения. Представьте себе женщину, говорящую о чрезмерной громкости музыки с ее соседом сверху, который любит тяжелый рок. На I стадии она не проявляет сильного эмоционального возбуждения, ее мыслительные процессы осторожны и сбалансированы и поведение является обдуманно ассертивным («Прошу извинения за беспокойство, но поскольку уже заполночь, не могли бы вы уменьшить звучание вашего альбома Black Mega-Homicide на несколько децибел. Я немного нервничаю из-за того, что вентилятор на потолке опасно вибрирует над моей головой».) Если сосед шутливо отвечает: «О, мы отмечаем праздник „Слава тебе господи, наступила среда“. Попробуйте чуточку расслабиться», она может перейти ко II стадии, на которой ее возбуждение усиливается, мыслительные процессы становятся более избирательными и продиктованными собственными интересами, а поведение — более неуступчивым и враждебным («Приглушите ваш чертов магнитофон или я вызову полицию и добьюсь того, чтобы вас и ваших накачавшихся наркотиками дружков-зомби выселили отсюда!»). Поскольку такое враждебное поведение часто ведет к возмездию, сосед сверху может просто захлопнуть дверь перед лицом женщины и сделать музыку еще громче. В этот момент она склонна перейти к III стадии, в которой уровень возбуждения очень высок, когнитивные процессы узко фокусированы на злобной контратаке, способность сопереживать реакциям соседа исчезает и выбор действий склоняется к бесконтрольному и взрывному поведению (возможно, она вернется с бейсбольной битой в руках). В этом цикле способность к ясному мышлению все больше оказывается под угрозой по мере того, как эмоциональное возбуждение усиливается. Иногда хладнокровная рациональность более всего нужна тогда, когда ее не остается и в помине.

Модель Зиллман

	Ста
Когниция	Суждения сбаланс Человек оценивае рожно и исчерпыв
Аффект (возбуждение)	Степень психологи ния — от низкой д
Поведение	Осторожное, но ас

Принимая во внимание понимание того, как возбуждение и когниция совместно работают на эскалацию агрессии, что мы в состоянии предпринять, чтобы разорвать этот цикл? Одна из успешных программ по уменьшению агрессии учит людей прерывать этот нарастающий процесс, используя когницию для того, чтобы заблокировать нарастающее негативное возбуждение. Раймонд Новако (Novaco, 1975, 1995) концентрируется на обучении людей изменять свои собственные мысли и чувства с помощью хорошо прорепетированных «самоутверждений».

Участников учат проговаривать (не вслух) то, как они представляют себе ситуации, которые особенно их раздражают. Самоутверждения изменяются в ходе прохождения четырех этапов провокации.

- **Подготовка к провокации.** Готовясь оказаться в ситуации, которая может разозлить их, участники репетируют, например, такое утверждение: «Я могу справиться с этой ситуацией. Я знаю, как контролировать свой гнев».
- **Столкновение с провокацией.** Готовясь к тому моменту, когда они окажутся лицом к лицу с неприятным событием, участники репетируют утверждение типа: «Не нужно ничего самому себе доказывать» и «Это действительно позор, когда человек ведет себя подобным образом».
- **Преодоление возбуждения и волнения.** Если испытуемые чувствуют, что начинают расстраиваться, их учат произносить такие слова, как: «Настало время расслабиться и затормозить».
- **Размышление над провокацией.** После того как испытуемый оказался в провокационной ситуации, в то время когда люди часто продолжают кипеть от злости, их учат произносить, к примеру, такие слова: «Это трудная ситуация, но она требует времени для ее разрешения» и «Могло быть гораздо хуже».

Это лечение использовалось для людей, у которых были проблемы с контролированием своего гнева. Когнитивный подход оценивался при двух различных условиях: одну группу учили приемам глубокого мышечного расслабления, а другая получала инструктаж обращать внимание только на свои гневные переживания. Сравнивая группы по степени испытываемого гнева и по физиологическим изменениям, например, артериального давления крови, Новако обнаружил, что положительный результат имеет как релаксационное, так и когнитивное лечение. Наиболее эффективным лечением оказалось сочетание этих двух методов — обучение людей контролю своих мыслей и обучение расслаблению.

❑

Когнитивное и бихевиоральное лечение, которое мы рассматривали до сих пор, имело некоторый успех в плане сдерживания агрессии на индивидуальном уровне. Но некоторые ученые полагают, что для того чтобы уменьшить агрессивность в целом, требуется вмешательство на социальном уровне. Поэтому психологи стали изучать результаты различных видов судебных наказаний агрессивного поведения.

Судебные наказания

В целом психологи считают, что наказание не всегда оказывается эффективным при обучении людей быть неагрессивными. Наказание детей часто повышает у них гнев и фрустрацию, а если наказание физическое, оно может научить ребенка, что это правильно — быть агрессивным, если на твоей стороне перевес в силе. Как мы отмечали ранее, психопаты, которые часто встречаются среди преступников, похоже, не извлекают уроков из угроз наказания. Тем не менее наказание, если

оно является немедленным, сильным и последовательным, может в какой-то мере все же подавлять агрессивное поведение (Berkowitz, 1993a).

К сожалению, полиция и суды не в состоянии узнать о каждом акте агрессии и быстро его наказать. Исследования не показали отчетливых результатов воздействия смертной казни на показатели совершения убийств. Например, отсутствует какая-либо разница в количестве убийств в государствах со смертной казнью и без нее, более того, при сопоставлении различных стран оказывается, что страны, где применяют смертную казнь, в действительности имеют несколько более высокие показатели совершения убийств (Bedau, 1967; Nathanson, 1987; Shin, 1978). Дэвид Филлипс (Phillips, 1985) занялся исследованием того, как в английской прессе освещался период с 1858 по 1921 год, знаменитый своими смертными казнями. Он обнаружил, что когда казнь интенсивно освещалась в прессе, за этим следовало кратковременное снижение числа убийств в Лондоне. К сожалению, примерно спустя две недели за этим кратковременным снижением следовал подъем преступности. Следовательно, в итоге не похоже, чтобы смертная казнь оказывала сильное влияние на общие показатели совершения преступлений.

Другое исследование показало положительное влияние менее крайней формы наказания — ареста за жестокое обращение с супругом (Sherman & Berk, 1984). К сожалению, более поздние исследования, как правило, не подтверждали, что арест оказывает положительное влияние на злоупотребления в семье, и даже там, где оно было обнаружено, эффект оказался кратковременным (Sherman et al., 1991).

Устранение угрозы

Мы поняли, что устрашение не является абсолютно эффективной стратегией снижения преступности с применением насилия, а как насчет профилактики? По словам Дэвида Джонсона (Johnson, 1993), преступность, приводящая к тому, что ежегодно погибает 20 000 американцев и 70 000 получают ранения, является животрепещущей темой, поэтому необходимо тщательно изучить, насколько здесь может быть эффективным превентивное психологическое вмешательство. Как ни прискорбно, наше общество до сих пор тратит огромные средства на поимку и наказание преступников после совершения ими насилия и почти не прикладывает усилий по предотвращению насилия до того, как оно произойдет.

Одной из форм профилактики мог бы стать контроль распространения оружия. Этот проект



«Одной из форм профилактики мог бы стать контроль распространения оружия».

в настоящее время широко поддерживается как сотрудниками органов юстиции, так и социологами (Berkowitz, 1993a). Противники контроля утверждают, что «не оружие убивает людей, людей убивают люди». Этот аргумент кажется разумным до тех пор, пока не посмотришь отчеты ФБР о состоянии преступности, чтобы убедиться точно, как люди в Соединенных Штатах убивают других людей. В семи случаях из десяти люди убивают людей с помощью оружия. Грубо говоря, из 250 000 человек, убитых в США за последние десять лет, свыше 188 000 были застрелены.

Другим поводом для беспокойства является то, что вооруженные преступники терроризируют невооруженных граждан. В ответ обычно звучит, что хорошие граждане находятся в большей безопасности, если они сами вооружены: «Если оружие объявить вне закона, только преступники будут его иметь». Но когда люди, не являющиеся преступниками, покупают оружие, вместо того чтобы увеличить свои шансы на защиту от плохих парней, они резко увеличивают шансы быть убитыми и шансы, что будет убит кто-то из членов их семьи (Kellermann et al., 1993).

Ни в одной другой индустриальной стране, по сравнению с США, граждане так «хорошо не защищены» различным автоматическим оружием. Однако это не делает США безопаснее; показатели совершения убийств в США в несколько раз выше, чем в любой другой большой индустриальной стране. Если сравнивать показатели преступности в Сиэтле, штат Вашингтон, с показателями в близлежащем Ванкувере, Британская Колумбия (где ручное оружие является редкостью), можно обнаружить, что большая часть статистики преступлений похожа в обоих городах, за исключением показателя убийств, который в несколько

раз ниже в Ванкувере (Kellermann et al., 1993). Таким образом, исследования по сравнению домов с оружием и без него, а также стран с контролем за оружием и без него наводят на мысль, что серьезное вмешательство с введением контроля за оружием может привести к резкому снижению показателей самой пугающей формы насилия.

Резюме

Психологи разработали и проверили ряд различных вмешательств, рассчитанных на сдерживание агрессии. Эти подходы нацелены на различные цели (как просуммировано в табл. 2.5). Первый подход заключается в обучении агрессивных детей неагрессивным способам получения вознаграждения. Второй подход — это обучение агрессивных людей прерывать свои когнитивные ассоциации, усиливающие агрессивные взаимодействия. Третий подход заключается в наказании агрессора и таит в себе некоторую опасность. Психологи высказываются в пользу профилактики преступлений, включающей уничтожение инструмента, используемого в большинстве случаев убийств, совершенных в США, — огнестрельного оружия.

Цель	Чел
Борьба с чувством раздражения	• Общее псих возбуждени • Тенденции т женному гр конкуренци
Завоевание материальных и	• Психопатич ции



Повторение:

ВОЛНА БЕССМЫСЛЕННОГО НАСИЛИЯ

Спустя 30 лет после прогремевших убийств общественность США по-прежнему волнует, как живут члены «семьи» Мэнсона. Выйдя в Интернет, можно найти «домашнюю страничку» Чарльза Мэнсона с его фотографиями, рисунками, записями музыки и со свежей информацией о последних судебных слушаниях по поводу досрочного освобождения его и других членов «семьи» из тюрьмы. Здесь можно узнать, что Мэнсону, Кренвинкель, Аткинс и Уотсону не раз отказывалось в досрочном освобождении. В своем последнем заявлении на слушании о досрочном освобождении Мэнсон по-прежнему не выражает никакого раскаяния. На основании юридических формальностей он утверждает, что является невинной жертвой судебного произвола, — ни в одном из дел он не обвинялся в убийстве, совершенном собственными руками.

Еще одна страница в Интернете сообщает, что Мэнсон прекратил отвечать на письма очередного поколения «фанатов», если они не вкладывают туда по меньшей мере 200 долларов. Мэнсон всю жизнь соблюдал только свои собственные



эгоцентричные интересы, а такая линия поведения совпадает с описанием психопатов — людей, которым недостает угрызений совести или эмпатии и которые часто прибегают к насилию или другим антиобщественным деяниям как инструментальному средству достижения цели (Hare et al., 1990). Будучи главой «семьи», Мэнсон для манипулирования молодыми последователями использовал угрозы и секс, чтобы заставить их совершить убийства. И хотя он выбирал жертвы и планировал эти убийства, заявления Мэнсона то и дело указывают на то, что он был бы более чем удовлетворен, если бы его последователи заплатили за преступления тюрьмой, а он сам остался на свободе.

Склонность Мэнсона к агрессивности, социальному доминированию и сексуальности соответствует описанию мужчины с высоким уровнем тестостерона, которое приводилось в наших рассуждениях об агрессии, связанной с завоеванием статуса. Кроме того, Мэнсон вышел из бедных слоев общества с низкими возможностями. Мать покинула его, он никогда не знал отца, и в то время, когда другие дети получали нормальное образование, Мэнсон не вылезал из исправительных колоний. Эта линия согласуется с открытиями о том, что наиболее ужасным является сочетание низких социальных возможностей и высокого уровня тестостерона (Dabbs & Morris, 1990).

Патриция Кренвинкель, вступившая в жизнь послушной девочкой-герлскаутом, во время отбывания пожизненного срока в тюрьме, очевидно, вернулась к прежнему образу жизни. Ныне, когда ее возраст превышает 50 лет, Патриция, по поступающим сообщениям, уже не один десяток лет ведет тихий и затворнический образ жизни, раскаиваясь в совершенных преступлениях. О ней отзываются как об «образцовой заключенной». Чарльз Уотсон, бывший спортсмен из средней школы, хороший во всех отношениях парень из Техаса, в своем раскаянии поднялся на ступеньку выше. Он изучил в тюрьме религию, получил сан священника и теперь работает над спасением душ своих приятелей-заключенных. Сьюзан Аткинс также раскаялась в убийствах и пишет на христианском веб-сайте Интернета о своей любви к Иисусу.

Участие Мэнсона в таких ужасных преступлениях легко отнести на счет предыстории его антисоциального поведения и отсутствия возможностей. Но по поводу других членов семьи, например Кренвинкель и Уотсона, которые ранее и после этого не применяли насилия, все мы — вместе с Линдой Касабиан — должны были бы спросить: «Как они могли сделать такое?». Здесь литература по проблемам агрессии может вновь предоставить некоторые ключи для того, чтобы эти убийства казались менее случайными. Мы обсуждали, как агрессия увеличивается при наличии неприятных факторов, включая жару и бедность. Как мы отмечали, августовские дни, в которые были совершены эти ужасные убийства, были периодом знойной жары и тяжелого финансового положения последователей Мэнсона. Для молодежи, выходцев из среднего класса, таких как Кренвинкель и Уотсон, эти времена должны казаться очень суровыми, особенно после того, как в предыдущие месяцы им было показано роскошное богатство Беверли Хиллс.



По прошествии трех десятилетий Чарльз Мэнсон по-прежнему не раскаивается.

Агрессивное поведение Мэнсона, в отличие от поведения его последователей, похоже, в большей степени проистекает из глубоко укоренившихся личностных характеристик, а не из преходящих ситуационных факторов.

При обсуждении мотива самозащиты мы рассматривали доказательства того, что атрибуции могут играть важную роль в разжигании агрессивных действий. Если какой-то человек воспринимается как потенциальная угроза или источник неприятного переживания, может последовать агрессия. Хотя непонятно, почему Мэнсон и его последователи считали своих жертв непосредственной угрозой. Видимо, Мэнсон использовал дух времени и предложил некую воинственную жизненную философию «мы против них», нечто подобное было выявлено в таких культовых обществах, как Вако и Джонстаун. В конце 60-х годов американское общество явно раскололось на два боевых лагеря: на одном конце — длинноволосые хиппи, экспериментирующие с наркотиками и исповедующие свободную любовь (наподобие Мэнсона и его группы), а на другом — традиционные и финансово обеспеченные представители «истеблишмента». В год, предшествующий убийствам, молодые люди во все возрастающем количестве погибали на войне, которую многие считали несправедливой, полиция участвовала в жестоких столкновениях со студентами колледжей, протестующими против той войны. Два героя противостоящих культур (Мартин Лютер Кинг-младший и Роберт Кеннеди — оба они высказывались против этой войны) были убиты. Многие из молодых людей открыто

говорили о революции и борьбе против общества, которое воспринималось ими как материалистическое, капиталистическое, империалистическое и откровенно дурное. Мэнсон, подобно многим харизматическим лидерам, мастерски манипулировал этим ощущением групповой опасности и уверенности в своей правоте у его последователей — молодых хиппи. Как мы рассмотрим в главе 3, посвященной предубеждениям, и в главе 5, посвященной разрешению международного конфликта, уверенные в своем праве на ненависть группы, находящиеся на периферии общественной жизни, подстрекали людей к совершению жестоких актов — от линчеваний до системных программ геноцида.

Чтобы подытожить уроки данной главы, скажем, что большинство разновидностей агрессии являются бессмысленными в силу того, что человек эксплуатирует других, и это, скорее всего, приводит к ответной контрагрессии. С другой стороны, даже такие кажущиеся бессмысленными действия, как массовое убийство, могут утратить свою загадочность после проведения анализа, устанавливающего, каким образом факторы внутри личности и ситуация взаимодействуют, чтобы активизировать фундаментальные социальные мотивации.



ИТОГИ ГЛАВЫ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ АГРЕССИИ

1. Агрессия характеризуется поведением, которое направлено на причинение вреда другому. Гневные чувства, неумышленное причинение вреда, ассертивность или шутливая агрессия при таком определении не характеризуются как агрессия.
2. Прямая агрессия включает в себя неприкрытую попытку причинить вред другому «в лицо». Непрямая агрессия носит неконфронтационный и двусмысленный характер.
3. Эмоциональная агрессия — это причиняющее вред поведение, порождаемое гневными чувствами. Инструментальная агрессия представляет собой причинение вреда другому лицу для достижения какой-то неагрессивной цели.
4. Женщины столь же агрессивны, как и мужчины, если брать в расчет непрямую агрессию и мягкую физическую агрессию. Мужчины представляются более агрессивными, если рассматривать серьезные физические нападения или убийства.
5. Идеи Фрейда относительно «инстинкта смерти» не согласуются с главными принципами эволюции. Современные теоретики-эволюционисты полагают, что агрессивные побуждения могут развиваться лишь в том случае, если они связаны с адаптивным выживанием или задачами воспроизводства.

БОРЬБА С РАЗДРАЖЕНИЕМ

1. Первоначальная гипотеза «фрустрация—агрессия» предполагала, что агрессия всегда является следствием фрустрации и что все виды фрустрации всегда приводят к агрессии. Переформулированная гипотеза предполагает, что эмоциональная агрессия может быть усилена в результате воздействия каких-нибудь неприятных стимулов.
2. Согласно теории переноса возбуждения, агрессия, вызванная раздражением, может быть усилена эмоциональным возбуждением, в частности, после просмотра эротического фильма, что порой ошибочно принимается за гнев.
3. Модель поведения личности типа А характеризуется напряженным рабочим графиком, конкурентностью и склонностью раздражаться, причиной чего является фрустрация, связанная с работой.
4. В краткосрочном плане агрессия, вызванная раздражением, может быть усилена неприятной стимуляцией, включая боль или жару. В долгосрочном плане бедность также ассоциируется с большим насилием.
5. Согласно когнитивно-неоассоциативной теории, и неприятная ситуация, и наличие ассоциирующихся с агрессией «ключей» (например, оружия) могут запускать поток отрицательных мыслей и чувств.
6. Агрессивные люди, такие как личности типа А, часто делают свою собственную жизнь более фрустрированной.

ЗАВОЕВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

1. В некоторых культурах готовность прибегать к насилию является ключом к богатству и успеху. Многие из проявлений организованного преступного насилия связаны с установлением

контроля над территориями с богатыми возможностями для бизнеса.

2. Согласно теории социального научения агрессии, вознаграждение за насилие может приходить либо прямо (от родителей и друзей), либо косвенным образом (из наблюдения за другими людьми, когда они вознаграждаются за агрессию). Если агрессия мотивирована вознаграждением, гнев не обязателен.
3. Психопатам не хватает эмпатии к другим людям, они большого мнения о самих себе и нечувствительны к наказанию. Эти индивидуумы особенно склонны к участию в хладнокровной и просчитанной агрессии. По всей видимости, алкоголь подавляет чувство эмпатии, которая обычно делает неприятным причинение вреда другим людям.
4. Средства массовой информации, например телевидение и фильмы, часто показывают героев, которые получают награду за агрессивные действия. Исследования влияния сцен насилия, демонстрируемых средствами массовой информации, на зрителей не всегда проясняют ситуацию. Но метаанализы обширного ряда исследований приходят к вполне определенному выводу: то, что масса людей смотрит множество актов насилия, демонстрируемых в средствах массовой информации, безусловно, приводит к устойчивому росту числа проявлений агрессии у зрителей. Насилие также растет в результате агрессивных компьютерных игр и после успешного окончания войны.
5. Люди, склонные к насилию, любят наблюдать сцены насилия, и их агрессивные наклонности увеличиваются после просмотра.

ЗАВОЕВАНИЕ И СОХРАНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА

1. Согласно теории полового отбора, самки животных часто предпочитают спариваться с самцами, демонстрирующими свою способность успешно конкурировать с другими представителями своего пола. Этот отбор со временем привел к повышению у самцов агрессивности, направленной на получение статуса.
2. Тестостерон связан с повышенной агрессивностью и антиобщественным поведением у трудных подростков, заключенных и ветеранов войны. Экспериментальное введение в кровь этого гормона повышает агрессивность у студентов колледжей и транссексуалов. Это приводит к появлению мотивации доминирования, что может перейти, а может и не перейти в агрессивность.
3. Даже тривиальные оскорбления могут приводить к насилию. В культурах чести, например, Старого Юга, к агрессивным действиям мужчин, если это связано с защитой чести, относятся более терпимо, чем в других регионах.
4. Агрессивные действия, направленные на повышение статуса, обнаруживаются у мужчин, дорога которых к успеху заблокирована, — прежде всего у малообеспеченных молодых людей. Следовательно, высокий уровень тестостерона связан с агрессивным и антиобщественным поведением только у мужчин с относительно низким социально-экономическим статусом. Мужчины также более склонны к агрессивному поведению, когда они конкурируют из-за женщин.

ЗАЩИТА СЕБЯ ИЛИ ДРУГИХ

1. Во всем мире применение насилия для самозащиты или защиты других считается оправданным.
2. Дети с оборонительным стилем атрибуции поведения гораздо чаще ощущают потенциальную угрозу и часто действуют агрессивно в плане упреждающей защиты. Женщины боятся подвергнуться большей опасности в ответ на свое агрессивное поведение и склонны прибегать к нему только в крайних случаях самозащиты.
3. Подростки гораздо чаще подвергаются угрозам в школе, а для подростков из национальных меньшинств такая опасность еще выше.
4. Когда отсутствует страх перед возмездием, женщины могут действовать более агрессивно.
5. Упреждающая или оборонительная агрессия может увеличить угрозу. Простое приобретение оружия увеличивает шансы быть убитым в три раза.

СДЕРЖИВАНИЕ НАСИЛИЯ

1. Психологическое вмешательство имело некоторый успех в деле сдерживания насилия на индивидуальном и групповом уровне. Один из видов вмешательства учит агрессивных детей неагрессивным альтернативным стратегиям получения вознаграждения.
2. Когнитивное вмешательство учит агрессивных людей утверждениям, которые предназначены для прерывания эскалации гневного возбуждения и враждебных мыслей.
3. Наказание может на короткий срок подавлять агрессивное поведение, но оно имеет и отрицательную сторону, так как обучает агрессии в долгосрочном плане. На социальном уровне

судебные наказания не показали себя особенно эффективными средствами сдерживания насилия.

4. Некоторые психологи высказываются за превентивные подходы, включая ограничение продажи оружия. Другие страны, в которых люди имеют ограниченный доступ к ручному оружию, таких как Канада, имеют значительно более низкие показатели числа убийств, чем Соединенные Штаты.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Агрессия (Agression) — поведение, рассчитанное на причинение вреда другому человеку.

Ассертивность (Assertiveness) — поведение с намерением выразить свое превосходство или уверенность в себе.

Гипотеза «фрустрация—агрессия» (первоначальная) (Frustration-aggression hypothesys (original)) — теория о том, что агрессия является автоматическим ответом на любое блокирование целенаправленного поведения.

Дифференциальный родительский вклад (Differential parental investment) — принцип эволюционной теории, согласно которому животные, вносящие больший вклад в свое потомство (например, у млекопитающих это самки, а не самцы), будут более осторожны в выборе партнеров.

Инструментальная агрессия (Instrumental agression) — причинение кому-либо вреда с целью достижения какой-либо другой (неагрессивной) цели.

Катарсис (Catharsis) — выброс агрессивных импульсов.

Когнитивно-неоассоциативная теория (Cognitive-neoassociation theory) — теория о том, что любая неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий, включая негативные эмоции и негативные мысли. В зависимости от других ключевых моментов в ситуации (например, наличия оружия) эти негативные чувства будут выражены либо в виде агрессии, либо в виде бегства.

Культура чести (Culture of honor) — набор общественных норм, центральная идея которых заключается в том, что люди (особенно мужчины) должны быть готовы защитить свою честь, при необходимости прибегнув даже к насилию.

Метаанализ (Meta-analysis) — статическая комбинация результатов различных исследований на одну и ту же тему.

Модель поведения типа А (Type A behavior pattern) — группа личностных характеристик, в частности, напряженность рабочего графика и конкурентность, что связано с повышенным риском сердечно-сосудистых заболеваний.

Непрямая агрессия (Indirect agression) — поведение с намерением причинить кому-то вред, без конфронтации лицом к лицу.

Оборонительный стиль атрибуции (Defensive attributional style) — тенденция замечать угрозы и интерпретировать поведение других людей как нацеленное на причинение вреда.

Перенос (Displacement) — косвенное выражение агрессивного импульса, направленного не на того человека или животного, которые его вызвали.

Переформулированная гипотеза «фрустрация—агрессия» (Reformulated frustration-aggression hypothesys) — теория о том, что любая неприятная стимуляция приведет к эмоциональной агрессии в той степени, в какой она порождает неприятные ощущения.

Половой отбор (Sexual selectin) — форма естественного отбора, поощряющая черты, которые помогают животным в привлечении партнеров или в соперничестве с особями своего пола.

Прямая агрессия (Direct agression) — поведение с намерением причинить кому-то вред «в лицо».

Психопат (Psychopath) — личность, характеризующаяся импульсивностью, безответственностью, низкой эмпатией и отсутствием чувствительности к наказанию. Такие индивидуумы склонны к насильственным действиям ради личной выгоды.

Соотношение «результат—опасность» (Effect/danger ratio) — показатель того, как соотносятся вероятность получения полезного результата при проявлении агрессивности и потенциальная опасность.

Теория переноса возбуждения (Excitation-transfer theory) — теория о том, что гнев физиологически сходен с другими эмоциональными состояниями и что любая форма эмоционального возбуждения может усилить агрессивную реакцию.

Теория социального научения (Social learning theory) — теория о том, что агрессии обучаются посредством прямого вознаграждения или посредством наблюдения за другими людьми, которые получают вознаграждение за агрессивность.

Эмоциональная агрессия (Emotional agression) — поведение, причиняющее вред другому человеку, дающее выход гневным чувствам.

Эффект оружия (Weapons effect) — тенденция, в соответствии с которой оружие, например ружье, усиливает агрессивные мысли, чувства и действия.



Предубеждения, стереотипы и дискриминация

НЕВЕРОЯТНАЯ ИСТОРИЯ, ПРОИЗОШЕДШАЯ С ЭНН АТУОТЕР И СИ ПИ ЭЛЛИСОМ

Место событий — город Дурхам, штат Северная Каролина. Напряжение нарастало. Бросив вызов многовековым институтам расовой дискриминации, афроамериканцы выходили на улицы, бойкотировали работу предприятий, которые не хотели нанимать их, устраивали сидячие забастовки в ресторанах и театрах, которые отказывались обслуживать их, и шли маршем протеста против несправедливой продажи жилья. Эти протесты вызвали гнев у многих белых жителей Дурхама, считавших свой город образцовым примером хороших межрасовых отношений и справедливого обращения. Уже произошло несколько яростных столкновений между двумя противоборствующими сторонами.

На фоне этой конфронтации официальные лица города созвали общественное собрание, чтобы попытаться разрешить вопрос, вызывавший, возможно, самые горячие споры, — вопрос десегрегации школ. В 1971 году, спустя целых семнадцать лет после того, как Верховный Суд США принял решение о том, что раздельные общественные школы для чернокожих и белых детей противоречат американской конституции, система школьного образования Дурхама все еще оставалась полностью раздельной. Черное сообщество требовало десегрегации школ и увеличения дотаций на обучение чернокожих школьников, большинство белых граждан города желало сохранить существующую систему.

Собрание началось довольно спокойно, но это спокойствие не было долгим. Клэйборн Пол, Си Пи Эллис и Энн Атуотер очень скоро, в который уже раз, вцепились в горло друг другу. «Если бы у нас в школах не было черномазых, у нас не было бы никаких проблем. Все наши проблемы сегодня — из-за черномазых!» — кричал белый мужчина. Черная женщина вскочила на ноги: «Проблема в том, что в Дурхаме есть такие тупые, самодовольные белые вруны, как Си Пи Эллис!»

Перепалки на публике были для этих двоих вполне привычным делом (Davidson, 1996; Hochberg, 1996; Terkel, 1992). Си Пи Эллис являлся одним из руководителей дурхамского отделения Ку-клукс-клана. Он регулярно присутствовал на городском совете и собраниях других общественных организаций, часто собирал членов Ку-клукс-клана для того, чтобы выступить против демонстрантов, борющихся за гражданские права. Он распространял расистскую литературу и насмехался на улицах над чернокожими жителями города. В день убийства Мартина Лютера Кинга он устроил импровизированное празднество, на котором провозглашал тосты в честь убийцы. И однажды, когда в руках у него было заряженное ружье, Си Пи Эллис выстрелил в спину черному юноше. Он был готов применять насилие, чтобы добиться своих целей.

Энн Атуотер была активным деятелем черной общины и часто лицом к лицу сталкивалась с Си Пи Эллисом, сражаясь за все то, что он отвергал. Совершенное знание бюрократических правил превращало ее в эффективного борца против государственной дискриминации. Умение убеждать и сила личности помогли ей стать динамичным народным лидером. И безусловная значительность ее присутствия — а она была крупной женщиной, не боявшейся, когда это было надо, двинуть на врага все свои габариты, — делала «Скандалистку Энни» фигурой, с которой нельзя было не считаться.

Эллис и Атуотер, люди с сильными характерами и противоположными целями, неизбежно должны были вступать время от времени в конфликт. В самом деле, на одном из собраний городского совета расистские замечания Эллиса привели Атуотер в такое бешенство, что она готова была совершить убийство: вытащив из сумочки нож, она начала пробираться по рядам в направлении своего ни о чем не подозревающего противника. К счастью — и ее, и Эллиса, — происшествие сумели предотвратить друзья Атуотер, которые перехватили и осторожно разоружили ее. Эллис, как нетрудно догадаться, отвечал полной взаимностью на ее враждебные чувства: он ее «не переваривал».

Казалось несомненным, что Эллис и Атуотер всегда будут по разные стороны баррикад. Тем более поразительно то, что последовало за первым собранием, посвященным вопросу десегрегации школ. Всего через несколько недель после их «крикливого сражения» Эллис и Атуотер уже глубоко уважали друг друга, а через несколько месяцев стали настоящими друзьями, повергнув в шок как черное, так и белое сообщество. И сегодня, спустя десятилетия, бывший лидер Ку-клукс-клана и активный борец за гражданские права продолжают поддерживать теплые дружеские отношения. Энн Атуотер говорит: «Я не знаю ничего, что заставило бы нас перестать быть друзьями. Мы не жмем друг другу руки при встрече. Мы обнимаемся». Си Пи Эллис думает то же самое. И возможно, даже более поразительно то, что бывший ку-клукс-клановец, человек, который торжественно праздновал убийство Мартина Лютера Кинга, сегодня считает своим величайшим достижением ту роль, которую он сыграл в борьбе за первый в Дурхаме профсоюзный контракт,

включающий день рождения Мартина Лютера Кинга в число оплачиваемых выходных дней.

Как объяснить столь удивительное преображение бывших врагов? Почему одно время их жизнь была настолько захвачена влиянием жестких расовых предрассудков и стереотипов? И что смогло превратить длительную взаимную ненависть в подлинное уважение и дружбу?

Откройте газету или включите вечернюю программу новостей, и вы, скорее всего, увидите примеры вражды, подобной той, что когда-то связывала Си Пи Эллиса и Энн Атуотер. Гастрономический магазин в Лос-Анджелесе, владельцем которого являлся американец арабского происхождения, был подожжен вскоре после того, как кто-то нацарапал на его стене полные ненависти слова: «Арабы, отправляйтесь домой». В университете штата Висконсин кто-то вывел с помощью баллончика с краской оскорбительную надпись на здании еврейского студенческого центра. В университете штата Нью-Мексико из библиотеки были украдены феминистские журналы, а на их место положены книги о нацизме и Гитлере. В Нью-Йорке два школьника-афроамериканца по дороге в школу подверглись нападению четырех белых подростков, измазавших их лица белой краской. «Сегодня вы станете белыми», — заявил один из хулиганов своим юным жертвам. В Бэнгоре, штат Мэн, трое подростков напали на мужчину и сбросили его с моста, мужчина погиб. Позже они хвастались своим друзьям, что «поймали „голубого“, надавали ему и скинули в реку». Одинокие убийцы на Среднем Западе и юге штата Калифорния, вооружившись огнестрельным оружием, разъезжают по окрестностям, выбирая в жертвы евреев, чернокожих и людей азиатского происхождения. Войны между людьми разных



национальностей и религий полыхают по всему земному шару: воюют евреи с арабами на Ближнем Востоке, католики с протестантами в Северной Ирландии, турки с курдами в Турции, христиане с мусульманами в Индонезии, мусульмане с индусами в Индии и Пакистане... и так далее, и так далее.

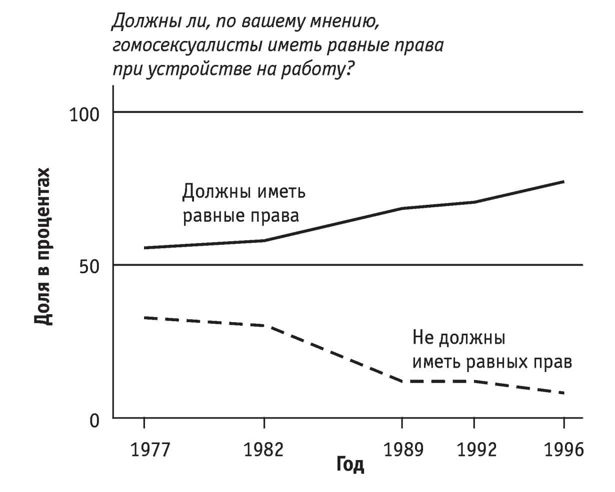
Многим из нас хочется думать, что преступления, продиктованные ненавистью, являются редким отклонением от общественных норм взаимного уважения и терпимости между группами. Мы обманываем себя верой в то, что негативные предубеждения свойственны только «неотесанным» людям или явным «экстремистам». Или же мы говорим себе, что широкомасштабные межэтнические конфликты происходят только где-то там, в менее «цивилизованных» местах, с легкостью забывая нашу собственную историю рабства и узаконенной дискриминации этнических меньшинств, женщин и гомосексуалистов. К сожалению, как показывают результаты исследований, которые мы будем рассматривать в этой главе, большинство из нас придерживается по крайней мере какого-то числа негативных предубеждений и стереотипов, и возникающие на их основе чувства и мысли часто заставляют нас дискриминировать других людей. В этой главе мы изучим, к каким последствиям приводят предубеждения, стереотипы и дискриминация, почему они так влиятельны, когда выходят на сцену, и что мы можем с ними поделать.

ПЛАНЕТА ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ

«Но разве все не меняется к лучшему?» — спросите вы. И это будет справедливый вопрос. Действительно, по сравнению с недавним прошлым Соединенных Штатов наша сегодняшняя социальная атмосфера *является* более терпимой. Сегодня не только стали незаконными большинство видов дискриминации групп, но и меньшее количество людей выражают упрощенные, старомодные взгляды, характерные для предыдущих поколений: что чернокожие по природе ленивее, чем белые, что женщины генетически обладают более слабым, чем у мужчин, интеллектом, и тому подобное (Schuman, Steeh & Bobo, 1985). Наоборот, чувства людей по отношению к другим группам становятся сложнее, чем в прежние десятилетия. Например, расовые предубеждения у людей с белым цветом кожи часто сопровождаются чувством вины, проистекающим из мысли о том, что с чернокожими обращаются несправедливо (Devine, Monteith, Zuwerink & Elliot,

1991; Gaertner & Dovido, 1986; Katz, Wackenhut & Hass, 1986; Myrdal, 1944; Swim & Miller, 1999).

Хотя отступление от старомодных взглядов частично отражает подлинный сдвиг в сторону терпимости, с другой стороны, нельзя не учитывать и современные общественные нормы, не одобряющие проявлений слепой нетерпимости. В результате воздействия этих норм люди начинают менее охотно *показывать* свои предубеждения, особенно перед посторонними наблюдателями (Crosby, Bromley & Saxe, 1980; Dovidio & Gaertner, 2000). Вместо этого предубежденные взгляды часто выражаются в завуалированной форме, под прикрытием утверждений, которые можно защитить, опираясь не на предрассудки, а на что-то другое (McConahay, 1986; Sears, 1988; Swim, Aikin, Hall & Hutner, 1995; Tougas et al., 1995). «Я не считаю женщин неполноценными, — может говорить мужчина. — Я просто думаю, что специальные программы по защите прав женщин — это дискриминация наоборот». Поскольку для отрицания таких политических действий, как программы по защите прав дискриминируемых групп, существуют идейные мотивы, не имеющие ничего общего с негативными предубеждениями (Sniderman & Tetlock, 1986), люди, которым свойственны предрассудки, могут использовать такие моменты, чтобы украдкой выражать, на словах и на деле, свои негативные чувства. В общем, хотя нетерпимость в чувствах, в убеждениях и в поведении до сих пор пронизывает все наше общество и весь мир, предубеждения сегодня имеют несколько более сложную структуру и выражаются более завуалированно, чем в прошлом (рис. 3.1).



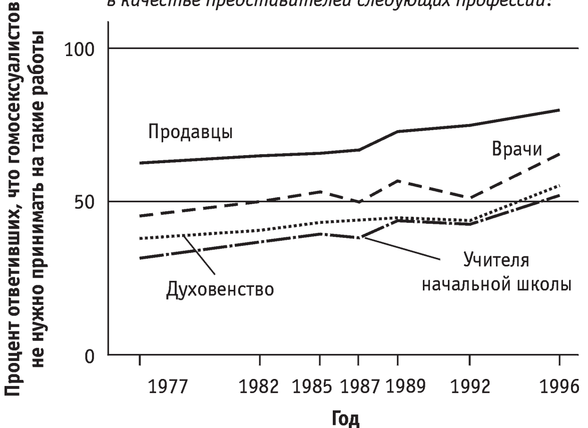


Рис. 3.1. Времена изменились. Или нет?
За последние двадцать с лишним лет в убеждениях, которые высказывают американцы по отношению к гомосексуалистам, стало больше терпимости (Herek, 2000). Однако, несмотря на произошедшие в целом изменения, старые стереотипы, касающиеся гомосексуалистов, до сих пор живы, что видно на примере сравнительного нежелания людей видеть гомосексуалистов в роли школьных учителей и священников.

Источник: Данные социологических опросов Гэллапа, ноябрь 1996 г. Из интернета, статья Лидии Саад «Американцы становятся терпимее к геям» (Lydia Saad, «Americans growing more tolerant of gays»). http://www.gallup.com/poll/news/961214.html

Предубеждения и стереотипы

Наша установка по отношению к членам определенной группы — то, что мы *чувствуем* по отношению к представителям этой группы, — называется **предубеждением**. Спросите себя, что вы чувствуете, когда впервые встречаетесь с кем-то, кто, по вашим сведениям, является гомосексуалистом, мусульманином или мексиканцем. Если вашей первоначальной реакцией будет антипатия или если вы захотите избежать этой встречи или закончить ее поскорее, значит, вы питаете негативные предубеждения против данной группы. Хотя в этой главе мы сосредоточимся на негативных предубеждениях, стоит отметить, что люди могут иметь также и позитивные предубеждения относительно некоторых групп. В ходе одного исследования, например, выяснилось, что американские студенты колледжей любят канадцев и швейцарцев почти так же, как американцев, а шведов любят даже больше (Stapf, Stroebe & Jonas, 1986).

Предубеждение (Prejudice) — обобщенная установка по отношению к членам некоторой социальной группы.

Журналист Уолтер Липман (Lippman, 1922) придумал термин **стереотип** для обозначения обобщенных убеждений, которых мы придержи-

ваемся по отношению к группам людей, — наших мыслей о том, что представляют собой члены этих групп. Например, стереотипы, распространенные в Соединенных Штатах, включают такие мнения: американцы европейского происхождения стремятся к успеху, они эгоисты и расисты; афроамериканцы — шумные, ленивые и враждебные; американцы азиатской расы застенчивы, хорошо воспитаны и умны; мексиканцы ставят на первое место семью, бедны и трудолюбивы (Niemann et al., 1994). Стереотипы могут быть и позитивными и негативными, мало того, люди часто придерживаются позитивных стереотипов относительно групп, против которых они имеют негативные предубеждения. Например, люди, которым не нравятся сограждане азиатского происхождения, могут тем не менее считать их умными и хорошо воспитанными.

Стереотип (Stereotype) — обобщенное убеждение относительно членов некоторых социальных групп.

Социальные психологи часто различают *явные (эксплицитные)* и *неявные (имплицитные)* стереотипы и предубеждения (Banaji & Greenwald, 1995; Devine, 1989; Dovidio, Kawamaki, Johnson, Johnson & Howard, 1997; Fazio, Jackson, Dunton & Williams, 1995; Von Hippel, Sekaquaptewa & Vargas, 1997). Например, если вы спросите себя, как вы относитесь к членам группы X, и дадите какой-то ответ, это ваше осознанное отношение будет явным предубеждением. Вы можете прямо выразить это предубеждение, и ученые могут измерить его с помощью опросов. Но у вас также может быть некое неявное отношение к группе X — предубеждение, которое вы не осознаете и о котором не можете рассказать прямо. Неявные предубеждения и стереотипы можно измерить только косвенно, часто путем оценки того, как много времени уходит у человека на вынесение определенного суждения. Если вы хотите испробовать один из популярных сегодня методов оценки неявных предубеждений, загляните в Интернет, на адрес http://www.yale.edu/implicit/ и выполните «Тест неявных ассоциаций» (Implicit Association Test) (Greenwald, McGhee & Schwartz, 1998; Rudman et al., 1999).

Дискриминация

Термин **дискриминация** описывает *поведение* по отношению к другим людям, причиной которого является их принадлежность к некоторой группе. Если мы обращаемся с двумя людьми по-разному и эти люди подобны друг другу во всем, кроме, допустим, их религии, нас можно правомерно обвинить в дискриминации на основании религии. Рассмотрим, например, следующее исследование, проведенное в Северной Ирландии (Kremer, Barry & McNally, 1986): случайно выбранным католикам и протестантам, жителям города, известного происходящими в нем религиозными конфликтами, разослали анкеты с вопросами об их привычках в области способов передвижения. В письмо был вложен конверт для ответа с маркой и адресом, причем исследователь, якобы проводивший опрос, был назван либо «католическим» именем (Патрик Коннолли), либо «протестантским» (Уильям Скотт). Протестанты, жившие в этом городе, с одинаковой частотой возвращали заполненные анкеты и в случае, когда предполагаемый исследователь был протестантом, и в случае, когда он был католиком. Они не проявляли склонности к дискриминации. Католики, напротив, в два раза чаще присылали анкеты, когда можно было предположить, что исследователь — католик. Поскольку все анкеты были одинаковыми, разница в количестве заполненных анкет может отражать только тенденцию к дискриминации протестантов со стороны участников-католиков.

Дискриминация (Discrimination) — определенное поведение в отношении людей из-за их принадлежности к некоторой группе.

Этот случай из жизни Северной Ирландии является примером личной дискриминации — дискриминации, производимой отдельными людьми. Но некоторые виды дискриминации исходят не от отдельных людей, а от общественных институтов. *Институциональная дискриминация (institutionalized discrimination)* — это дискриминация, встроенная в юридические, политические, экономические и социальные институты данной культуры (Feagin & Feagin, 1999). Она может быть прямой и враждебной, как в случае, когда официальное законодательство запрещает некоторым группам людей жить в определенных местах или работать в определенных профессиональных сферах. Соединенные Штаты имеют долгую историю прямой институциональной дискриминации (например, когда-то действовавшие законы и обычаи, поддерживающие рабство, узаконенная дискриминация женщин и т. д.). Хотя прямая, враждебная дискриминация этого типа сегодня, как правило, запрещена законом, некоторые формы ее все еще остаются. Например, в армии действуют нормы, требующие увольнять гомосексуалистов, если обнаруживается их сексуальная ориентация.

Однако в основном институциональная дискриминация в наше время обычно является косвенной и ненамеренной. В качестве примера возьмем то, что представителям ущемляемых меньшинств



«Хотя прямая, враждебная дискриминация этого типа сегодня, как правило, запрещена законом, некоторые формы ее все еще остаются».

часто труднее конкурировать с другими за хорошую работу, потому что их образование, как правило, хуже. Хотя система, дающая богатым белым студентам из пригородов возможность получать высококачественное образование, не предназначена специально для того, чтобы создавать трудности черным или испано-язычным соискателям рабочих мест, это — одно из ее последствий. Как ни смешно, институциональная дискриминация иногда может быть даже продиктована благими намерениями, как в случае, когда покровительственное стремление держать женщин в безопасности и «на пьедестале» заставляет руководителей предприятий не брать женщин на работу в угольные шахты. Отдельные люди дискриминируют представителей «чужих» групп, то же самое делают и общественные институты.

Сексуальные домогательства как вид дискриминации по признаку пола

Ни больше ни меньше как 50% американских женщин подвергались сексуальным домогательствам в то или иное время в течение своей академической или рабочей карьеры (Fitzgerald, 1993). Одна только армия США каждый год тратит, по приблизительным оценкам, *250 миллионов* долларов на решение проблем, связанных с сексуальными домогательствами, включая издержки на замену обученных и способных военнослужащих, которые увольняются по этой причине (Faley et al., 1999). Сексуальные домогательства — распространенная форма дискриминации, приводящая к большим издержкам как в психологическом, так и в экономическом смысле (Woodzicka & LaFrance, в печати).

Но в чем состоит сексуальное домогательство? Расхождение во мнениях по этому вопросу огромно. Если руководитель настойчиво предлагает своей секретарше встретиться с ним вечером, несмотря на ее неоднократные отказы, это сексуальное домогательство? Если он живописно излагает содержание порнографического фильма и хвастается своими сексуальными возможностями, это домогательство? Как и в случае других форм дискриминации, будет ли поведение определено как «сексуальное домогательство», часто зависит от того, кто именно ведет себя так, на кого направлено это поведение и кто выносит определение (Frazier, Cochran & Olson, 1995).

В целом, одно и то же поведение чаще рассматривается как сексуальное домогательство, когда оно исходит от человека, пользующегося относительной властью, такого как начальник на работе (Pryor & Day, 1988), и реже оценивается так, когда исходит от привлекательного частного лица (Sheets & Braver, 1993). Кроме того, женщины чаще, чем мужчины, называют сексуальным домогательством такие виды поведения, как разглядывание и флирт (Gutek, 1985; Terpstra & Baker, 1986; U. S. Merit Systems Protection Board, 1988). Почти все американцы, однако, соглашаются в том, что открытое требование сексуальных «взяток», нежелательные физические прикосновения или заигрывания и сексуальные предложения на работе или в учебном заведении являются сексуальным домогательством (Frazier et al., 1995).

Конечно же, не любые нежелательные сексуально окрашенные действия являются юридически незаконными. С точки зрения права, незаконное сексуальное домогательство имеет две формы. Первая, *сексуальное домогательство «quid pro quo»* (от латинского «что-то за что-то») включает попытки правонарушителя получить сексуальную услугу в обмен на нечто ценное, например, работу или хорошую оценку. *Создание сексуально враждебной среды* подразумевает, что с помощью элементов сексуальности на рабочем месте создается оскорбительная, унизительная или враждебная обстановка. Кроме того, чтобы сексуально настойчивые действия можно было квалифицировать как незаконную дискриминацию, они должны быть направлены только на представителей одного пола.

Кто обычно совершает такие действия? Подавляющая часть сексуальных домогательств исходит от мужчин и направлена на женщин (Fitzgerald et al., 1988). В частности, мужчины, которые считают себя «исключительно мужественными» и связывают понятие силы с сексом, более других склонны к сексуальным домогательствам (Bargh, Raymond, Pryor & Strack, 1995; Pryor, 1987; Pryor &

Stoller, 1994). Однако будут ли они в действительности вести себя так, зависит от ситуации. В эксперименте, по официальной версии посвященном исследованию способности обучать, участники-мужчины, у которых прежде была выявлена предрасположенность к сексуальным домогательствам «quid pro quo», чаще дотрагивались до «учениц» (на самом деле ассистенток в эксперименте) в игриво-сексуальной манере, но только когда характер задачи допускал прикосновения, — например, обучение тому, как бить по мячу при игре в гольф (Pryor, 1987).

В другом эксперименте студентов мужского пола просили научить молодую женщину выполнять на компьютере задачу, связанную с обработкой текстов. С ученицей (как и в предыдущем случае, ассистенткой в эксперименте) их знакомил аспирант, также мужского пола, который либо демонстрировал своим поведением пренебрежительное, «сексуальное» отношение к девушке (обнимал ее за плечи, гладил по голове, визуально оценивал ее фигуру), либо представлял ее в уважительной, профессиональной манере. Как показано на рис. 3.2, молодые люди, которые по складу личности допускали сексуальные домогательства, чаще позволяли себе прикосновения сексуального характера, но только тогда, когда им была предъявлена соответствующая модель (Pryor, LaVite & Stoller, 1993).

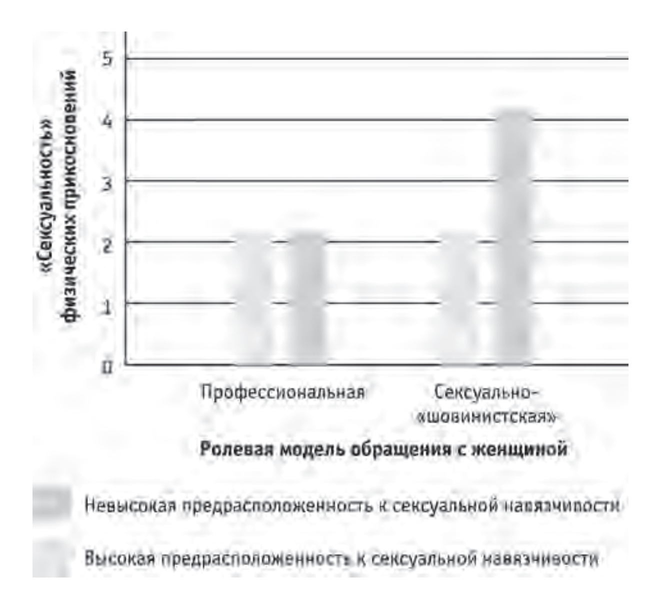


Рис. 3.2. С чьей стороны и когда вероятны сексуальные домогательства?

Сексуально-навязчивое поведение обычно является результатом взаимодействия личностных диспозиций и явных социальных норм. В одном эксперименте участники мужского пола, предрасположенные к такому поведению, чаще позволяли себе «сексуальные» прикосновения, работая с молодой женщиной (ассистенткой в эксперименте), но только если они до этого наблюдали, как другой ассистент, мужчина, вел себя по отношению к ней в сексуально-пренебрежительной манере.

Источник: Pryor, LaVite & Stoller (1993), Figure 1.

В общем можно заключить, что к сексуальным домогательствам больше склонны мужчины, которые усматривают стойкую взаимосвязь между силой и сексом и которые находятся в обстановке, где есть как законная возможность для действий сексуального характера, так и неявное попустительство подобным действиям.

Итак, понятия *предубеждений, стереотипов* и *дискриминации* относятся к тому, что мы чувствуем, что думаем и как себя ведем, встречаясь с представителями определенных групп. Часто негативные предубеждения, стереотипы и дискриминационные тенденции сливаются в единое целое, образуя синдромы, известные нам как расизм, «мужской шовинизм», антисемитизм, «гетеросексуальный шовинизм», «возрастной шовинизм» и т. п.

Цена предубеждений, стереотипов и дискриминации

Мишени негативных предубеждений часто вынуждены нести на себе тяжкое бремя. В ходе эксперимента, проводившегося по всей стране, белые, чернокожие и испаноязычные «клиенты» встречались с агентами по продаже и аренде недвижимости для переговоров о покупке или найме жилья. Ученые проинструктировали этих умелых профессиональных актеров так, чтобы они изображали людей, совпадающих по всем имеющим значение характеристикам, кроме этнической принадлежности, представляя «клиентов» из меньшинств как людей с *более высоким* доходом. И хотя такие, во всем подобные друг другу люди разных национальностей интересовались одинаковыми домами или квартирами с интервалом не более нескольких часов, агенты демонстрировали явную дискриминацию в пользу белых клиентов: они предоставляли белым клиентам больше информации о свободных домах, чаще связывались с ними по телефону и стремились направить чернокожих и испаноязычных клиентов в районы проживания меньшинств (Yinger, 1995).

Но чернокожим и испаноязычным гражданам не только труднее найти себе достойное жилье, а еще и приходится платить за него больше, если они его все-таки находят: в среднем на 3000 долларов больше, чем платят белые за такой же дом. Ежегодная общая сумма этого «дискриминационного налога», взимаемого с американцев африканского и испанского происхождения, составляет 4,1 миллиарда долларов (Yinger, 1995).

Существует также и множество других видов дискриминации.

- Аудиторская проверка индустрии продажи автомобилей показала, что белым мужчинам обычно предлагают более выгодные сделки при покупке машины, чем белым женщинам (с которых спрашивают на 109 долларов больше), черным женщинам (на 318 долларов больше) и черным мужчинам (на 935 долларов больше) (Ayres & Siegelman, 1995).
- Эксперимент, проведенный в медицинских учреждениях, показал, что врачи только в 60% случаев назначают высококачественный диагностический тест на болезнь сердца чернокожим пациентам, по сравнению с белыми пациентами, хотя и те и другие (в действительности специально подготовленные ассистенты исследователей) описывали одни и те же симптомы и давали одинаковую информацию о себе (Shulman et al., 1999).
- Женщины и представители меньшинств обычно получают меньшую плату за ту же самую работу, и такой результат получается даже после тщательного сопоставления работников по типу выполняемой работы, образованию и другим параметрам (Stroh, Brett & Reilly, 1992).
- Чернокожие, испаноязычные и происходящие из коренных американцев юноши чаще, чем белые юноши, берутся под арест системой правосудия, даже если те и другие обвиняются в одинаковых преступлениях («Правосудие для некоторых» / «And justice for some», 2000)
- Молодые женщины с избыточным весом, по сравнению с более стройными ровесницами, получают меньше финансовой помощи на учебу в колледже от своих родителей (Crandall, 1995).

Непосредственные, осязаемые последствия этих форм дискриминации вполне ясны. Менее заметным, но, возможно, не менее сильным является эффект *просто осознания* человеком того, что другие придерживаются негативных предубеждений и стереотипов относительно группы, к которой он или она принадлежит (Pinel, 1999). Например, «белые вороны» в какой-либо группе — скажем, женщина в группе мужчин — часто боятся того, что окружающие станут подгонять их под свои стереотипы (Cohen & Swim, 1995). В результате такой повышенной концентрации на себе «белые вороны» часто не могут как следует сосредоточиться на выполняемой задаче (Lord & Saenz, 1985; Saenz, 1994). Клод Стил и Джошуа Аронсон (Steele & Aronson, 1995) выдвинули гипотезу, что **угроза подпасть под стереотип** — страх подтвердить негативные стереотипы других — также затрудняет для человека выполнение задачи на уровне своих настоящих возможностей. В серии экспериментов, предпринятых для проверки этой идеи, студентам предлагали ответить на трудные вопросы, взятые из устного раздела выпускного экзамена. Чернокожие студенты справлялись с задачей хуже, чем позволяли им их способности, но только если их расовая принадлежность делалась хорошо заметной и они были убеждены, что плохой ответ подтвердит культурный стереотип о более низком интеллекте людей черной расы по сравнению с белыми (рис. 3.3).

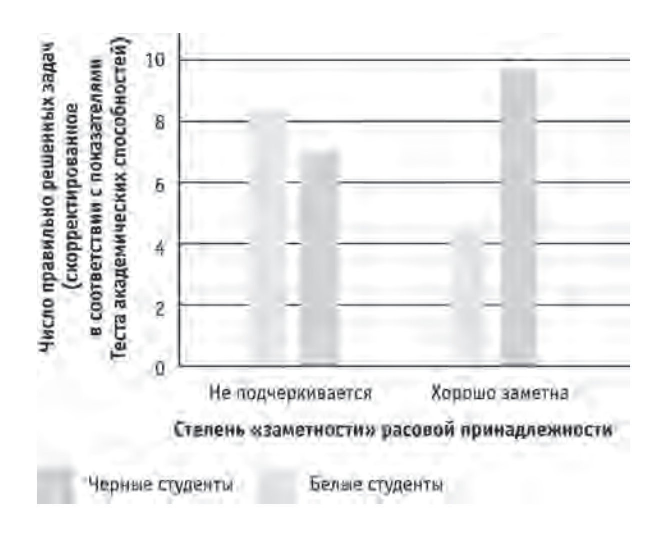


Рис. 3.3. Когда негативные стереотипы витают в воздухе

Даже простое знание о том, что группа, к которой принадлежит человек, рассматривается другими негативно, может помешать этому человеку жить соответственно своему действительному потенциалу. В одном из экспериментов и белые, и черные студенты хорошо (относительно своих способностей, оцененных с помощью Теста академических способностей) справлялись с трудным заданием, за исключением тех случаев, когда им прежде нужно было сообщить о своей расовой принадлежности. Когда расовая принадлежность делалась заметной, черные студенты выполняли задание хуже, чем белые.

Источник: Steele & Aronson (1995), Figure 4.

Угроза подпасть под стереотип (Stereotype threat) — страх человека нечаянно подтвердить стереотип, существующий у других относительно его группы.

Результаты последних исследований подтверждают, что люди из многих групп выполняют работу хуже, чем они могут, когда боятся подтвердить негативные стереотипы, существующие у других относительно их группы. В качестве примеров рассмотрим следующие факты:

- Женщины хуже справлялись с математическим тестом в ситуации, когда на их пол обращали внимание (Shin, Pittinsky & Ambady, 1999; Spencer, Steele & Quinn, 1999).

- Белые мужчины хуже справлялись с математическим тестом, когда думали, что их результаты будут сравниваться с результатами мужчин азиатского происхождения (Aronson et al., 1999).
- Белые мужчины сравнительно плохо выполняли спортивное задание, когда думали, что оно связано с «природными способностями», в то время как чернокожие мужчины плохо выполняли это же задание, когда думали, что оно связано со «спортивной смекалкой» (Stone, Lynch, Sjomeling & Darley, 1999; см. рис. 2.7).
- Франкоязычные канадские студенты из низших социальных классов хуже справлялись с тестом, когда думали, что он предназначен для оценки интеллектуальных способностей, в отличие от ситуации, когда считали, что тест не имеет отношения к интеллектуальным способностям (Croizet & Claire, 1998).
- Американки азиатского происхождения хуже справлялись с математическим тестом, когда становилась явной их принадлежность к женскому полу, но лучше выполняли те же задания, когда становилось известным их азиатское имя (Shin, Pittinsky & Ambady, 1999).

Когда негативные стереотипы, касающиеся нашей группы, «витают в воздухе», нам часто не удается выполнять задачи на уровне, соответствующем нашим возможностям.

Кроме того, что она мешает людям хорошо выполнять работу, угроза подпасть под стереотип часто заставляет тех, кто ее испытывает, **дисидентифицировать** себя со сферами деятельности, в которых они, согласно ожиданиям общества, должны потерпеть неудачу, — решать, что эта сфера больше не имеет отношения к их я-концепции и их самоуважению (Crocker & Major, 1989; Steele, 1992). Например, из боязни подтвердить стереотип, приписывающий им низкие интеллектуальные способности, школьники-афроамериканцы могут с течением времени исключать академическую успеваемость из числа характеристик, важных для их образа «я» (Major, Spenser, Schmader, Wolfe & Crocker, 1998). Одно из исследований подтверждает этот вывод: чернокожие школьники в десятом классе меньше, чем в восьмом классе, связывают собственное самоуважение с успехами в учебе — схема, не характерная для белых подростков (Osborne, 1995). В кратковременном периоде дисидентификация с академическими успехами может быть адаптивной, помогая детям и подросткам сохранять позитивное видение себя перед лицом негативных социальных стереотипов. Однако в более длительном периоде отказ от стремления к интеллектуальному развитию выливается в плохую подготовленность этих детей к тому, чтобы конкурировать с другими в мире, где знания и умение учиться играют решающую роль.

Дисидентификация (Disidentifying) — снижение в собственном представлении значимости определенной сферы (например, академических достижений) для самоуважения.

Когда негативные стереотипы и предубеждения «витают в воздухе», возникают также и другие проблемы. Те, кто является мишенью негативных стереотипов и предубеждений, никогда не могут знать точно, *почему* другие ведут себя по отношению к ним именно так, а не иначе. Возьмем, например, женщину, которой отказали в приеме на работу. «Я не получила эту работу, потому что у других претендентов квалификация выше, чем у меня, — может думать она, — или потому что они не хотели принимать женщину?» Если же она все-таки получает работу, некоторая неоднозначность относительно причин этого события, тем не менее, остается: «Они взяли меня, потому что я — самый квалифицированный претендент, или им просто нужно было заполнить какую-то квоту?» Для большинства людей социальная обратная связь является важным источником информации о собственных способностях, навыках и характере. Однако для членов тех групп, на которые нацелены негативные предубеждения и стереотипы, социальная обратная связь несет больше двусмысленных сообщений и оказывается менее полезной (Crocker, Voelkl, Testa & Major, 1991; Major & Crocker, 1993).

В общем, быть мишенью негативных предубеждений и стереотипов плохо как с практической, так и с психологической точки зрения (Swim & Stangor, 1998). Меньше исследований посвящено вопросу о том, какие издержки несут те, кто сам дискриминирует других, и вообще все члены обществ, в которых негативные предубеждения играют — или исторически играли — видную роль. Тем не менее эти издержки также значительны (Browser & Hunt, 1996; Simpson & Yinger, 1965). На индивидуальном уровне люди, которые склонны дискриминировать других, часто упускают ценные возможности, лишаются потенциально хороших и верных друзей, не принимают на работу высококвалифицированных работников и терпят другие убытки. Когда люди унижают другие группы, чтобы лучше думать о самих себе, — явление, которое мы рассмотрим далее в этой главе, — они отвлекают свои усилия от реального самосовершенствования (Pettigrew, 1973). Более того, когда негативные стереотипы и предубеждения витают в воздухе, они могут вредить даже непредубежденным людям, чьи социальные контакты затрудняются опасениями, что их будут воспринимать как пре-

дубежденных («Не подумает ли она после моего замечания о программах по защите прав женщин, что я — „мужской шовинист"?» «Не будет ли он думать, что я не взял его на работу, потому что он — испанец?»). Непредвзятые люди могут испытать на себе антипатию других, если будут дружить с теми, кто сам является мишенью предрассудков (Goffman, 1963). Например, в нескольких экспериментах было показано, что отношение к гетеросексуальным мужчинам обычно бывает менее благосклонным, если считается, что среди их друзей есть гомосексуалисты (Neuberg, Smith, Hoffman & Russell, 1994; Sigelman et al., 1991).

И наконец, негативные предубеждения и стереотипы несут с собой издержки для всего общества. Предрассудки настоящего и даже прошедшего времени мешают группам, против которых они направлены, улучшать свое положение, создавая в обществе «низший класс», уменьшающий в целом уровень экономического благосостояния этого общества. Разрешение проблем, возникших в результате дискриминации, требует огромных денежных вложений. А когда предрассудки переходят в агрессию, человеческие трагедии становятся действительно неизмеримыми, как мы видим на примере жестокостей, творящихся в последнее десятилетие в Руанде, на Ближнем Востоке, в Северной Ирландии и в бывшей Югославии.

Цели предубеждений, стереотипов и дискриминации

В свете того огромного вреда, который наносят негативные стереотипы, предубеждения и дискриминация их жертвам, их носителям и всему обществу, можно было бы задаться вопросом, *почему* люди думают, чувствуют и ведут себя таким образом. В конце концов, перефразируя Родни Кинга, черного мотоциклиста из Лос-Анджелеса, в 1991 году избитого полицейскими за превышение скорости, разве всем нам не было бы лучше, если бы мы могли обойтись без этого?

Если ответом на такой вопрос будет «да», то, безусловно, это «да» будет далеко не однозначным. Предвзятые чувства, стереотипное мышление и дискриминационные действия служат нескольким важным целям. Они помогают добиться материальных выгод для собственной группы, позволяют получать общественное одобрение, могут поднять в наших собственных глазах нас лично и нашу группу и помочь нам управляться со сложной, информационно-насыщенной средой, не затрачивая больших мыслительных усилий. Далее мы по очереди рассмотрим все эти функции.

Резюме

Предубеждения, стереотипы и дискриминация пронизывают все культуры мира. Предубеждение — это обобщенное отношение к членам некоторых социальных групп, стереотип — наша уверенность в определенных свойствах членов этих групп, дискриминация — поведение по отношению к другим людям, основанное на их принадлежности к группе. Люди, которые являются мишенью негативных предубеждений, стереотипов и дискриминационных действий, терпят значительные экономические, социальные и психологические издержки. Предвзятость по отношению к членам «чужих» групп дорого обходится и тем, кто сам придерживается негативных предубеждений и стереотипов, и всему обществу, в котором существует дискриминация.

СОЗДАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ВЫГОД ДЛЯ СОБСТВЕННОЙ ГРУППЫ

Энн Атуотер сражалась за свой «кусок пирога». Она и другие представители черного сообщества хотели принимать участие в воплощении в жизнь американской мечты. Она хотела иметь хорошо оплачиваемую работу, жить в чистом и безопасном районе и посылать своих детей в хорошую школу. Законы и практика белой Америки отрицали ее право на это.

Си Пи Эллис желал для своей семьи того же самого. Он был хоть и белым, но таким же бедным, как Энн Атуотер. Для Эллиса требование чернокожих предоставить им более справедливые возможности было объявлением экономической войны. Пирог один, думал он. Если негры получат свой кусок, то его тонкий ломтик, так же как и тонкие ломтики других подобных ему белых, станет совсем прозрачным.

Как и многие другие, Эллис был уверен в том, что черные и белые конкурируют друг с другом за ограниченный объем экономических ресурсов. Конечно, с точки зрения логики, белые конкуренты точно так же уменьшали шансы Эллиса получить хорошо оплачиваемую работу, как и чернокожие. Почему же тогда ему было проще видеть своими соперниками черных, а не белых? Почему Эллис не испытывал такого возмущения и такой враждебности по отношению к своим белым конкурентам? И почему он объединялся с другими белыми, чтобы воспрепятствовать прогрессу чернокожего населения своего города?

Создание и сохранение преимуществ для своей собственной группы

Представьте, что вы участвуете в следующем лабораторном эксперименте: вы сидите в классе вместе с другими студентами, и руководитель эксперимента демонстрирует вам на экране серию точечных образцов. Каждая картинка появляется только на очень короткое время, и ваша задача — оценить, сколько на ней точек. Вы делаете свои заключения самостоятельно, не оглашая их друг перед другом. Когда показ слайдов завершается, руководитель отводит вас в отдельную комнату и сообщает, что на основании ваших оценок вас следует отнести к категории «переоценщиков». (Другим участникам говорят, что они — «недооценщики». На самом деле категория, в которую вас записали, определялась случайно, с помощью подбрасывания монеты.) Конечно же, у вас не может быть никакого заранее установившегося предвзятого мнения о том, что значит быть «переоценщиком» или «недооценщиком», да и экспериментатор четко объясняет вам, что ни одна категория не лучше другой.

Следующую задачу вы находите более интересной. Вы по-прежнему остаетесь в комнате наедине с собой, и ваша работа теперь — назначить денежные вознаграждения и штрафы другим людям, участвовавшим вместе с вами в эксперименте. Об этих людях вам известно только две вещи: кодовый номер каждого участника, скрывающий его настоящее имя, и то, к какой группе он или она принадлежит: «переоценщиков» или «недооценщиков». Вы никогда больше не встретитесь с другими участниками эксперимента, и они никогда не узнают о том, что эти назначения производили именно вы. Как вы распределите деньги?

Генри Тэджфел и его коллеги (Tajfel et al., 1971) поместили британских подростков именно в такую ситуацию, которая называется **минимальной межгрупповой парадигмой (Minimal intergroup paradigm)**, поскольку группы («переоценщиков» и «недооценщиков») формировались случайным образом, создавались искусственно, существовали короткое время и не предполагали контактов между членами группы. Станут ли в таких условиях участники эксперимента выделять членам своей группы (то есть *собственной группы*) больше денег, чем представителям другой группы (то есть *внешней группы*)? Оказалось, что да. В самом деле, даже когда группы определены минимально, люди часто демонстрируют **внутригрупповую пристрастность (Ingroup bias)**, предоставляя ее членам больше преимуществ, чем членам других групп (Brewer, 1979; Mullen, Brown & Smith, 1992; Tajfel, 1982).

Минимальная межгрупповая парадигма (Minimal intergroup paradigm) — экспериментальная процедура, в ходе которой создаются искусственные, произвольно сформированные кратковременные группы для исследования основ предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Внутригрупповая пристрастность (Ingroup bias) — тенденция предоставлять членам собственной группы более значительные преимущества, чем членам других групп.

Природа жизни в группах и природа межгрупповых конфликтов

Корни внутригрупповой пристрастности могут лежать в нашем эволюционном прошлом (Campbell, 1965; Eibl-Eibesfeldt, 1989; Fishbein, 1996; Fox, 1992; van der Dennen & Falger, 1990). Нашим предкам для того, чтобы выжить, необходимо было жить группами. Внутри своих маленьких сообществ люди сотрудничали друг с другом и развивали нормы взаимности, чтобы укрепить связи внутри группы (Axelrod & Hamilton, 1981; Trivers, 1971). Кроме того, поскольку эти сообщества первое время состояли в основном из биологических родственников, поведение, направленное на усиление группы, было полезно каждому отдельному члену группы и с генетической точки зрения, повышая вероятность того, что он (она) или его (ее) родственники выживут и произведут потомство (Hamilton, 1964). Так что людям было выгодно как думать в категориях группы, так и ценить группы, к которым они принадлежали. В самом деле, внутригрупповая пристрастность, по-видимому, является общей для всех культур характеристикой социальной жизни человека, и эта тенденция может действовать даже на бессознательном уровне (Otten & Wentura, 1999; Perdue, Dovidio, Gurtman & Tyler, 1990).



«Конфликт возникает, когда группы оказываются в положении соперничества друг с другом за одни и те же ресурсы».

Но одно только это не объясняет, почему люди часто *не любят* членов других групп. Почему, например, калифорнийцы временами демонстрируют такие горячие враждебные чувства к иммигрантам из других штатов? **Прагматическая теория групповых конфликтов** предполагает, что конфликт возникает, когда группы оказываются в положении соперничества друг с другом за одни и те же ресурсы (Bonacich, 1972; Brewer & Campbell, 1976; Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961/1988). Такие конфликты должны не только укреплять позитивное чувство солидарности с членами собственной группы, но и заставлять людей испытывать сильную антипатию к членам других групп. А как же иначе, ведь «они» пытаются лишить «нас» ресурсов, необходимых нам для выживания и процветания. В результате люди в группах могут действовать таким образом, чтобы помочь собственной группе наносить вред другим группам.

Прагматическая теория групповых конфликтов (Realistic group conflict theory) — гипотеза о том, что конфликты между группами, так же как и негативные предубеждения и стереотипы, возникают вследствие реального соперничества между группами за нужные им ресурсы.



Наши ресурсы для нас или наши ресурсы для них?
Соперничество групп за экономические ресурсы становится причиной возникновения и расцвета негативных предубеждений и дискриминации. В 1990-х годах калифорнийцы боролись за то, чтобы был введен запрет расходовать средства штата на иммигрантов из других штатов. Более чем пятьюдесятью годами ранее калифорнийцы боролись за то, чтобы приостановить миграцию в их штат фермеров из Оклахомы, Арканзаса и Техаса, опасаясь, что «оки» (прозвище сельскохозяйственных наемных рабочих из Оклахомы) лишат их работы. И в том и в другом случае экономические мотивы заставляли многих калифорнийцев подгонять потенциальных конкурентов под стереотип, рассматривая их как неполноценных людей с ненормальными семьями, угрожающих ценимому коренными жителями Калифорнии образу жизни.
Надпись на большом плакате: Закройте границы!

Оправдание преимуществ для собственной группы

В то время как сторонники прагматической теории групповых конфликтов полагают, что негативные предубеждения и стереотипы естественно *возникают* из экономического соперничества между группами, другие ученые утверждают, что иногда обладающие властью люди и институты намеренно *манипулируют* стереотипами и предубеждениями ради собственной выгоды (Cox, 1959; Reich, 1971). Например, некоторые считают, что концепция неполноценности черной расы была выдвинута белыми европейцами для того, чтобы оправдать эксплуататорские набеги на Африку. Существует мнение, что Гитлер использовал антисемитизм для того, чтобы собрать всех немцев в единое целое под своим командованием. Да и Си Пи Эллис в конце концов пришел к выводу, что предприниматели Дурхама поощряли и финансировали расистскую деятельность Ку-клукс-клана для того, чтобы белые бедняки и черные бедняки постоянно воевали друг с другом и никто из них не мог заметить, какое богатство захватили в свои руки ведущие граждане города.

Могут ли подобные систематические, экономически мотивированные попытки создания или усиления негативных предубеждений и стереотипов быть широко распространенными или эффективными? Трудно сказать наверняка, учитывая, что эти попытки, по идее, должны производиться в условиях самой строжайшей секретности. О чем действительно говорят доступные нам исследования, так это о том, что большинство из нас хочет верить в *справедливый мир*: хорошие вещи происходят с хорошими людьми, а плохие вещи — с плохими людьми (Lerner, 1980). Поэтому имеет смысл предположение, согласно которому успешные в жизни люди хотят думать, что они имеют право на свой экономический успех, что они «честно и справедливо» заработали свое положение. В результате люди могут на самом деле использовать стереотипы и предубеждения для того, чтобы оправдать существующее экономическое и социальное неравенство (Jost & Burgess, 2000; Sidanius & Pratto, 1993). Например, стереотипное представление об афроамериканцах как о глупых и ленивых, помогает белым американцам оправдать относительно высокое экономическое положение своей группы.

В целом желание выгод для собственной группы вносит свой вклад в возникновение и сохранение напряженности между группами. Далее мы увидим, как определенные черты личности и ситуации усиливают это желание, вызывая к жизни негативные стереотипы и предубеждения.

Ориентация на социальное доминирование

«Некоторые группы людей просто-напросто не равны другим». «Иногда необходимо наступать на других, чтобы продвигаться вперед в жизни». «Некоторые люди представляют собой большую

ценность, чем остальные». Такие заявления свойственны индивидам с сильной ориентацией на социальное доминирование. **Ориентация на социальное доминирование (Social dominance orientation)** — это характеристика, которая говорит о том, насколько человек хочет, чтобы его (ее) собственная группа доминировала над другими группами и была выше их (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994; Sidanius & Pratto, 1999). В отличие от тех, кто считает, что со всеми людьми следует обращаться одинаково, личности с сильной ориентацией на социальное доминирование предпочитают общественные системы, в которых группы выстроены по ранжиру, в соответствии со своей «ценностью». Они полагают, что наивысшая группа (часто их собственная) должна быть богаче и обладать большей властью.

Ориентация на социальное доминирование (Social dominance orientation) — желание человека, чтобы его (ее) собственная группа доминировала над другими группами и превосходила их с социальной и материальной точки зрения.

Люди, которые отличаются сильной ориентацией на социальное доминирование, особенно склонны держаться за негативные стереотипы и предубеждения, направленные против групп с более низким статусом, возможно, потому, что такие стереотипы и предубеждения помогают оправдать существующую социальную иерархию. Например, американцы с сильной ориентацией на социальное доминирование более предвзято относятся к афроамериканцам и арабам, чаще осуждают браки между представителями различных рас и отрицают права гомосексуалистов и лесбиянок, а также в большей степени поддерживают политику правительства, посредством которой Соединенные Штаты способны доминировать над другими народами (Pratto et al., 1994).

Ориентация на социальное доминирование способствует развитию предубеждений не только среди американцев. В большинстве стран имеется своя социальная иерархия, в рамках которой более влиятельные группы держат в своих руках значительную долю власти, подчиняя себе группы менее высокого статуса (Murdock, 1949). В Канаде, например, составляющее большинство белое население контролирует почти все богатство страны, а племена индейцев-аборигенов и иммигранты из Азии борются за улучшение своего политического, социального и экономического положения. В Тайване «люди с материка» (иммигранты из континентального Китая времен гражданской войны середины XX века) обладают наибольшей властью, «тайванцы» (потомки жителей континентального Китая, переселившихся на остров 13 веков назад) занимают второе место в иерархии, а коренные жители острова являются самой бедной из всех трех групп. В Израиле евреи из ветви ашкенази, чьи предки жили в Европе, более влиятельны, чем сефарды, чьи предки жили в Северной Африке или на Ближнем Востоке. Израильские арабы составляют только 18% населения страны и имеют мало реальной власти, а палестинцы — и того меньше. Можно теоретически предположить, что стремясь оправдать такую разницу во власти и богатстве, люди с сильной ориентацией на социальное доминирование, проживающие в этих и других странах, должны быть особенно склонны придерживаться негативных стереотипов и предубеждений в отношении представителей групп со сравнительно низким статусом (Jost & Banaji, 1994).

Чтобы проверить эту гипотезу, Фелиция Пратто и ее коллеги (Pratto, 1998; Sidanius & Pratto, 1999) измерили ориентацию на социальное доминирование у людей, живущих в Канаде, Тайване, Китае и Израиле. Затем они спрашивали граждан этих стран, что они думают о женщинах и о группах, имеющих в данной стране сравнительно низкий статус. И здесь между представителями разных народов обнаружилось поразительное сходство. Во всех странах мужчины с сильной ориентацией на социальное доминирование демонстрировали более высокий уровень «мужского шовинизма». Кроме того, в большинстве стран ориентация на социальное доминирование оказалась связанной со склонностью к предубеждениям. В Канаде люди с сильной ориентацией на социальное доминирование предвзято настроены по отношению к коренному населению и гомосексуалистам; в Тайване те, кто отличается сильной ориентацией на социальное доминирование, предубежденно относятся к тайваньским аборигенам; в Израиле такие люди не любят евреев-сефардов, арабов и палестинцев. Только в Китае, где этнические группы низкого статуса живут в некотором отдалении от основного китайского населения (например, в Тибете или в Монголии) и не представляют собой особой опасности для существующей иерархии, не обнаружено связи между ориентацией на социальное доминирование и негативными предубеждениями.

Мы видим, таким образом, что ориентация на социальное доминирование работает одинаково по всему пространству земного шара: во всех исследованных на сегодня культурах индивиды с сильной ориентацией на социальное доминирование демонстрировали предвзятость по отношению к людям другого пола и в большинстве стран — к людям других национальностей и рас.

Соперничество между группами

Когда наступают трудные с экономической точки зрения времена, приобретение ресурсов для собственной группы становится насущной необходимостью. Поэтому мы можем ожидать усиления предпочтений в пользу собственной группы и враждебности по отношению к другим группам в тех случаях, когда люди верят, что им приходится соперничать с другими группами за землю, жилье, работу и тому подобные вещи.

Карл Ховлэнд и Роберт Сирс (Hovland & Sears, 1940) собрали данные о жизни американского Юга с 1882 по 1930 год, сопоставив экономические условия с количеством линчеваний людей с черным цветом кожи. Как мы отмечали в главе 2, экономические трудности оказались четко связаны с ростом враждебности по отношению к внешним группам: когда времена были в экономическом смысле тяжелыми, белые южане чаще линчевали черных (Hepworth & West, 1988). Эта тенденция не ограничивается Югом, поскольку в северных городах экономические трудности также приводили к росту насилия в отношении чернокожих граждан и иммигрантов из Китая (Olzak, 1992).

Чтобы изучить роль межгруппового соперничества более досконально, Музафер Шериф и его коллеги (Sherif, 1961/1988) поставили занимательный эксперимент в «полевых» условиях. Они начали с того, что выбрали двадцать два мальчика, социально адаптированных белых пятиклассников, с уровнем интеллекта немного выше среднего, со средней или хорошей успеваемостью, из протестантских семей среднего класса с двумя родителями. Все эти мальчики учились в разных школах города Оклахома-сити и до начала эксперимента не были знакомы друг с другом. Затем ученые разделили мальчиков на две совершенно идентичные группы и отправили их в летний лагерь, расположенный в государственном парке «Роберс Кэйв» в сельской части штата Оклахома.

В первые дни эксперимента обе группы жили обычной для летнего лагеря жизнью — занимались спортом, ходили в походы, купались, не зная ничего о существовании в пределах парка другой группы. Вскоре эти два отряда прежде чужих друг другу ребят стали настоящими группами со своими лидерами, нормами, любимыми видами деятельности и даже названиями — «Орлы» и «Гремучие змеи». Теперь все было готово к продолжению эксперимента.

Ученые устроили между группами четырехдневный турнир: бейсбол, перетягивание каната, футбол, соревнование по установке палаток, «охота за сокровищами» и проверка чистоты в комнатах.



Соперничество и враждебность в лагере «Роберс Кэйв». Игры в перетягивание каната и соперничество в других областях создали атмосферу сильнейшего антагонизма между «Орлами» и «Гремучими змеями», вылившуюся в почти что настоящую войну.

Победившая группа должна была получить индивидуальные памятные медали и очень красивые туристские ножи, проигравшая группа — ... ничего. В соответствии с прагматической теорией групповых конфликтов, враждебность между группами начала быстро расти еще во время первой игры в бейсбол, и по мере продолжения соревнований все более обострялась. «Орлы» сожгли флаг «Гремучих змей». «Гремучие змеи» совершили набег на домик, где жили «Орлы», разворошили постели и разбросали вещи. Взаимные унизительные прозвища слышались все чаще и становились все более обидными. Вспыхнуло несколько драк. И когда «Орлы» выиграли турнир и удалились праздновать победу, «Гремучие змеи» предприняли еще один набег на их жилище и украли с таким трудом выигранные туристские ножи. «Орлы» призвали «Гремучих змей» к ответу, начались стычки между двумя группами, и руководители эксперимента вынуждены были физически разделить мальчиков, чтобы избежать полномасштабной войны между двумя отрядами.

После двухдневного периода «охлаждения», в течение которого «Гремучие змеи» и «Орлы» содержались отдельно друг от друга, мальчиков попросили охарактеризовать каждую из групп. Результаты подтвердили наблюдения ученых. Если членов своей группы обитатели лагеря видели смелыми, мужественными и дружелюбными, представителей другой группы они считали подлыми, нахальными, неприятными типами! Это будет выглядеть еще более поразительно, если мы вспомним, что мальчиков отбирали для эксперимента именно по принципу их схожести друг с другом.

В самом деле, касается ли дело белых американцев, не любящих черных, британцев, не любящих выходцев из Западной Индии, голландцев, не любящих иммигрантов из Турции и Суринама, или французов, не любящих азиатов, мы видим, что негативные предубеждения и стереотипы часто «бьют по сопернику»: люди направляют свои враждебные чувства на ту группу, которую они в дан-



Рис. 3.4. Спираль соперничества
Когда группы видят друг в друге конкурентов в борьбе за общие ресурсы, они иногда начинают вести себя таким образом, что это возбуждает или усиливает то самое соперничество, которого они опасаются. Такая самораскручивающаяся спираль может быстро набирать обороты, сея упорную и интенсивную вражду между группами.

ный момент воспринимают как своих соперников (Pettigrew & Meertens, 1995). Поскольку экономическое соперничество в разных местностях часто вовлекает в игру различные «команды»: коренных британцев «против» приехавших из Западной Индии среди лондонских рабочих, корейских владельцев предприятий «против» чернокожих потребителей в южной части Лос-Анджелеса и т. д., — каждое общество обладает своим, несколько отличным от других набором культурных стереотипов и предубеждений. Таким образом, хотя соперничество между группами является межкультурным феноменом, мы видим, что группы, втянутые в это соперничество, в разных культурах разные.

Самораскручивающаяся спираль соперничества между группами

Когда чернокожие обитатели Дурхама, такие как Энн Этуотер, вышли на улицу с протестами против дискриминации, приговаривавшей их к неудобному жилью, низкооплачиваемой работе и плохим школам, бедные белые граждане, такие как Си Пи Эллис, забеспокоились о том, что если черные чего-нибудь достигнут, это может произойти за их, бедных белых граждан, счет. Поскольку требования равных возможностей со стороны чернокожих граждан отвергались белыми как неправомерные, протесты афроамериканцев стали более частыми и энергичными. В свою очередь, многие белые принялись еще упорнее отстаивать свою ставшую даже более жесткой позицию. Спираль конфликта раскручивалась. Энн Этуотер превратилась из почтенной домохозяйки в «Скандалистку Энни», воинственного борца за гражданские права. Си Пи Эллис из тихого, незаметного человека, всеми силами старавшегося удержать на плаву свою семью, превратился в реакционного лидера Ку-клукс-клана.

Соперничество и враждебность порождают ответные соперничество и враждебность. Когда люди видят в других своих соперников, они настраиваются на соперничество и начинают вести себя соответственно, неумышленно возбуждая или усиливая то самое соперничество, которого они изначально опасались (Kelley & Stahelski, 1970; см. рис. 3.4). Эти *самоисполняющиеся пророчества* быстро развиваются в спираль соперничества, принимая все более интенсивные формы, так как все вовлеченные стороны, чем дальше, тем больше, уверяются в злобных намерениях своих противников. Данный процесс особенно четко проявляется на групповом уровне, поскольку группы соперничают друг с другом за ресурсы более интенсивно, чем отдельные люди (Insko et al., 1994; Schopler & Insko, 1992).

В раскручивании спирали межгруппового соперничества мы наблюдаем два фундаментальных типа взаимодействий между личностью и ситуацией. Во-первых, ситуация соперничества создает борющихся друг с другом людей и соперничающие группы, которые питают мало доверия друг к другу, и это еще раз показывает нам, как *ситуации могут изменять людей*. Во-вторых, соперничающие, не доверяющие друг другу люди и группы создают ситуацию еще большего соперничества и враждебности, и это пример того, как *люди могут изменять ситуации*. Легко видеть, как такая спираль соперничества приводит к упорной ненависти групп друг к другу, подобно тому, как это происходит на Ближнем Востоке между израильтянами и палестинцами.

Резюме

Из-за того что люди хотят иметь в распоряжении собственной группы экономические, социальные и политические ресурсы, они иногда могут создавать конкурентные преимущества для своей группы и часто доходят до того, что начинают испытывать антипатию и развивают негативные



Противостояние вокруг школы.
Не подчинившись решению Верховного Суда, Национальная гвардия штата Арканзас под угрозой оружия отправила домой девятерых чернокожих школьников, принятых в центральную среднюю школу города Литтл-Рок. Несколькими неделями позже по приказу президента Дуайта Эйзенхауэра в город прибыли 1000 десантников, чтобы каждый день сопровождать чернокожих школьников на занятия и обратно, охраняя от враждебной толпы.

взгляды по отношению к другим группам. Индивиды с сильной ориентацией на социальное доминирование рассматривают мир как арену, на которой группы соперничают друг с другом за дефицитные экономические и социальные ресурсы; в результате эти люди отличаются большей склонностью к негативным предубеждениям и стереотипам, направленным против других групп. Кроме того, когда наступают трудные времена и люди чувствуют, что должны бороться за свою экономическую и социальную безопасность, они скорее усваивают и с большей готовностью выражают негативные стереотипы и предубеждения. Наконец, соперничество между группами может быстро раскручиваться наподобие спирали, когда каждая группа начинает все меньше доверять другой и вести себя все более враждебно. Теперь мы рассмотрим, какую роль в создании и поддержании стереотипов, предубеждений и дискриминации может играть общественное одобрение.

ЗАВОЕВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ОДОБРЕНИЯ

Как и в Дурхаме, в городе Литтл-Рок, штат Арканзас, вокруг вопроса десегрегации школ поднялся невообразимый шум. В сентябре 1957 года, когда в школах начались занятия, губернатор Орвал Фобус (Orval Faubus) на глазах у всей страны вывел на улицы Национальную гвардию штата Арканзас. Гвардейцы, угрожая оружием, отправили домой девятерых черных школьников, пожелавших учиться в центральной городской школе. Чтобы обеспечить исполнение решения Верховного Суда, объявлявшее расовую сегрегацию общественных школ незаконной, президент Эйзенхауэр послал в город 1000 десантников из 101-й воздушно-десантной дивизии, чтобы сопровождать девятерых школьников в класс и обратно. Фобус в ответ на это на следующий год вообще закрыл общественные средние школы города — для всех учеников, и черных, и белых.

Большинство священников Литтл-Рока считало предоставление черным школьникам равных образовательных возможностей не только справедливым, но и морально правильным. Однако, не считая призывов к миру и спокойствию, подавляющая часть белых священников города избегала публично занимать какую-либо позицию в этом споре. Как объяснить такое несоответствие между личными убеждениями священнослужителей и их поведением на публике?

Чтобы ответить на этот вопрос, Эрнст Кэмпбелл и Томас Петтигрю (Campbell & Pettigrew, 1958) приехали в Литтл-Рок и посмотрели, каковы оказались последствия для тех немногих стоявших за интеграцию священников, которые открыто высказывали то, что думали. Этих священников в городе ругали и оскорбляли, а число горожан, посещавших их церкви в воскресное утро, резко уменьшилось. Некоторые даже были смещены с должности или против воли перемещены в другие приходы. Все священники Литтл-Рока знали одну вещь, на которую те из них, кто откровенно высказал свое мнение, предпочли не обращать внимания, — белые прихожане не хотят, чтобы черные дети учились в одной школе с их сыновьями и дочерьми. И так как пастырь не может эффективно воздействовать на верующих, если он не пользуется одобрением и уважением общества, многие из священников чувствовали, что у них нет иного выбора, кроме как приспосабливать свои действия к взглядам прихожан, не желавших десегрегации.

Затруднительное положение, в которое попали священники Литтл-Рока, высвечивает для нас ту роль, которую играет общественное одобрение в отношениях между группами. В 4, 5 и 6 главах мы говорили о том, что люди желают получать одобрение других и могут добиться этого, корректируя свои мнения и действия так, чтобы они совпадали с мнениями и действиями окружающих. Если те, чье отношение к нам имеет для нас значение, видят некую группу в негативном свете, мы можем подстраиваться под эти взгляды

в надежде «соответствовать» и заслужить одобрение важных для нас людей (Blanchard, Crandall, Brigham & Vaughn, 1994; Pettigrew, 1958). В жизни большинства из нас, вероятно, были моменты, когда в ответ на предвзятое замечание, которое наедине с собой мы нашли бы оскорбительным, мы выдавливали из себя улыбку, боясь, что нас отвергнут, если мы будем публично выражать свое недовольство. Например, участницы одного эксперимента, не имевшие предрассудков, связанных с принадлежностью к определенному полу, в присутствии зрителей соглашались с предвзятым мнением трех других участников, демонстрируя тот факт, что даже непредубежденные люди могут выражать предубежденные взгляды, чтобы получить одобрение общества (Swim, Ferguson & Hyers, 1999). Но чаще бывает так, что предвзятая социальная среда дает столь же предвзятым индивидам позволение вполне правдиво выражать свои истинные взгляды (Wittenbrink & Henley, 1996). Участники одного исследования оценивали действия, дискриминирующие женщин, как менее оскорбительные, после того как им доводилось услышать несколько шуток, в которых выражалось пренебрежительное отношение к женщинам, но только если эти участники с самого начала были убеждены в неполноценности женщин (Ford, 2000).

Конечно, социальные нормы и ожидания делают нечто большее, чем просто заставляют нас *притворяться*, что мы придерживаемся определенных стереотипов и предубеждений. Поскольку социальные нормы глубоко пронизывают всю нашу повседневную жизнь и поскольку мы проводим очень много времени в обществе тех, чьего одобрения мы ищем, мы также можем *интернализовать* эти сообщения, принимая их как свои собственные мысли (Guimond, 2000). И как Си Пи Эллису было легко подхватить расистские сообщения, витающие в атмосфере гражданского неравноправия старого Юга, так и нам сегодня несложно усвоить стереотипные и предубежденные сообщения, которые мы слышим дома, в обществе и в средствах массовой информации.

Конформизм, самомониторинг и воспринимаемое общественное положение

В своем классическом исследовании, участниками которого были белые студенты из Южной Африки, Томас Петтигрю (Pettigrew, 1958) обнаружил, что студенты, отличавшиеся крайне расистскими настроениями, также набирали высокий балл по шкале, измерявшей тенденцию к *конформизму*, соглашаясь с заявлениями типа: «хороший член группы должен соглашаться с другими людьми из его группы» и «чтобы добиться успеха в наши дни, человек должен делать то, что ожидают от него другие». Личности *с высокой склонностью к самомониторингу* — те, кто используют мнения и действия других людей в качестве руководства, на основе которого они выстраивают собственное социальное поведение, — тоже с готовностью выражают стереотипные и предвзятые взгляды, если считают их социально приемлемыми (Fiske & Von Hendy, 1992; Sheets & Bushardt, 1994). Люди, которые хотят «быть как все», в большей степени склонны усваивать предубеждения, стереотипы и дискриминационные привычки, существующие в обществе.

Восприятие людьми своего *общественного положения (social standing)* также влияет на то, станут ли они проявлять конформизм по отношению к предвзятым нормам своего окружения. Вспомните, например, то время, когда вы были где-нибудь новичком: новым ребенком во дворе, новым сотрудником в на работе или новым жильцом в студенческом общежитии. Как периферийный член группы, вы, вероятно, хотели «быть таким, как другие» и вести себя так, чтобы продемонстрировать им свою ценность. В результате вы, может быть,



Рис. 3.5. «Обещаю не любить другие группы»
Кандидаты в «братские» и «сестринские» студенческие общины университета штата Канзас особенно рьяно дискредитировали другие общины, когда считали, что их мнение станет известно другим членам их общины. Периферийные члены групп, такие как кандидаты, проходящие испытательный срок, в своем желании быть принятыми могут заходить так далеко, что начинают просто-напросто откровенно пропагандировать свои предубеждения против внешних групп.

Источник: Noel et al. (1995), Figure 3.

с большей готовностью проявляли конформизм по отношению к нормам группы.

Следующий эксперимент (Noel, Wann & Branscombe, 1995) является замечательной демонстрацией того, как желание заслужить общественное одобрение делает периферийных членов группы особенно враждебно настроенными против внешних групп. Участниками эксперимента были члены мужских и женских студенческих общин, а также кандидаты (потенциальные члены общин, проходящие «испытательный срок»). Как показано на рис. 3.5, полноправные члены общин демонстрировали один и тот же уровень предубежденности против внешних групп, независимо от того, сохранялось их мнение в тайне или выносилось на публику. Кандидаты, напротив, более горячо умаляли достоинства других аналогичных групп, если предполагалось, что их оценки станут известны «братьям» или «сестрам» из их общины. Пытаясь завоевать общественное одобрение, кандидаты проявляли конформизм, с готовностью подстраиваясь под норму, требующую принижать другие студенческие общины.

Время и место

Конформисты, люди с высокой склонностью к самомониторингу или с периферийным положением в группе, испытывают более сильную потребность в общественном одобрении и поэтому с большей готовностью приспосабливаются к несправедливым нормам группы. Однако нормы изменяются со временем и различаются в зависимости от места. Эти изменения должны сопровождаться соответствующими переменами в том, какие стереотипы и предубеждения выражают люди и как они это делают.

За последние 40 лет, согласно социологическим исследованиям, взгляды белых граждан США на такие вопросы, как межрасовая интеграция, браки между представителями разных рас и возможность выдвижения чернокожих кандидатов на пост президента, стали намного более благосклонными (Gallup, 1997). Но что отражают эти результаты: действительные перемены в уровне предубежденности и приверженности стереотипам или только лишь желание людей давать во время социологических опросов приемлемые, с точки зрения общественных норм, ответы? Мы видели, что желание заслужить общественное одобрение может заставлять людей усваивать негативные предубеждения, когда они верят, что другие настроены предвзято. Может быть, то же самое желание заставляет людей адаптировать толерантные взгляды, когда они верят, что терпимость является общественной нормой. Например, белые ученики средних школ штата Северная Каролина более благожелательно смотрели на черных школьников, когда считали, что их собственные друзья и родители одобряют дружбу между людьми разных рас (Cox, Smith & Insko, 1996).

Если результаты социологических опросов, подобные приведенным выше, и не отражают перемен в реальных установках, они, несомненно, отражают изменения существующих в данной культуре инъюнктивных и деструктивных норм. Как мы говорили в предыдущих главах, *инъюнктивные нормы (injunctive norms)* диктуют нам, что мы *должны* думать и чувствовать, и сегодняшние изменения в законах и политической практике Соединенных Штатов говорят о том, что дискриминация людей на основе их расы, пола, этнической принадлежности, религии или возраста недопустима и противоречит американским убеждениям. *Дескриптивные нормы (descriptive norms)* рассказывают нам о том, что люди *в действительности* думают и чувствуют, и поскольку принудительная сила новых законов уменьшает количество наблюдаемой дискриминации, у людей может создаваться впечатление, что теперь их сограждане настроены менее предубежденно, чем раньше. Таким образом, в целом по Соединенным Штатам изменение со временем инъюнктивных норм, вероятно, привело к подобному же изменению дескриптивных норм. В результате сегодня люди не только менее охотно выражают предвзятые взгляды на публике, но также, возможно, в меньшей степени склонны придерживаться их.

Кроме того, нормы изменяются в зависимости от места, и люди соответственно корректируют свое поведение. Например, наблюдения за жизнью шахтеров в Западной Виржинии показали, что большинство белых рабочих нормально трудились вместе с чернокожими и не чувствовали никакого неудобства, общаясь с ними в шахте, но предпочитали избегать их в городе, где дружба между людьми разных рас считалась нежелательной (Minard, 1952). Новые заключенные, которые путем случайного выбора были определены в блок камер, где к людям других рас относились толерантно, после месяца пребывания в тюрьме показывали себя меньшими расистами, чем те, кто был помещен в блок, где преобладали более предвзятые настроения (Foley, 1976). Последний пример: южане, переехавшие на Север, и обитатели сельской местности, переехавшие в большой город, после перемены места жительства постепенно становятся более толерантными (Tuch, 1987). Когда люди перемещаются с мест работы



Религиозный расизм?
Многие из наиболее ожесточенных расистских групп провозглашают в качестве своей основы религиозные убеждения. Например, члены организации «Арийские нации» («Церковь христиан Иисуса Христа») считают, что они служат принципам христианства. Может быть группы, подобные «Арийским нациям», цинично конструируют фасад религиозности, чтобы оправдать свою расистскую идеологию, которая в ином случае выглядела бы достойной порицания? Или они действительно верят, что делают работу, угодную Богу? В самом деле, кажется загадочным, что люди с такими сильными религиозными убеждениями могут быть настолько предвзятыми.

в места отдыха, из маленького городка в крупный мегаполис или из региона в регион, их предубеждения и способы выражения этих предубеждений также претерпевают сдвиг.

Внутренняя религиозность и предубеждения

Многие из крупнейших мировых религий декларируют принцип, в соответствии с которым всех людей следует принимать как равных, вне зависимости от их расы или этнической принадлежности. Поэтому выглядит очень загадочным то, что люди, объявляющие о своей религиозности, часто оказываются более предвзятыми, чем те, кто не называет себя религиозным (Allport & Kramer, 1946; Batson & Ventis, 1982). Как такое может быть?

Люди приходят к религии по разным причинам, и понимание этих причин может помочь нам понять связь между религиозностью и предубеждениями (Allport & Ross, 1967; Batson & Burris, 1994). Некоторым людям свойственна **внешняя религиозность**, — то есть они видят в принадлежности к некоторой религии возможность приобрести друзей, добиться высокого общественного положения или найти поддержку в трудное время. С этой точки зрения религия используется для того, чтобы получить что-то еще, и является лишь средством достижения какой-то иной цели; религиозные нормы не воспринимаются в качестве жизненного стандарта. Люди, религиозные по внешним причинам, обычно больше склонны к негативным предубеждениям, чем нерелигиозные люди (Batson & Ventis, 1982).

Внешняя религиозность (Extrinsic religiosity) — ориентация на религию, при которой религия видится способом приобретения других ценных вещей, таких как дружба, статус или утешение.

Второй тип духовной ориентации получил название **религиозности поиска** (Batson & Ventis, 1982). С этой точки зрения религия — бесконечное личное путешествие в поисках истины. Люди, которые рассматривают религию в первую очередь как поиск, открыты по отношению к духовным материям и не ожидают простых ответов на сложные духовные и моральные вопросы. Личности, ориентированные на поиск, открыты также и по отношению к другим вещам, что, возможно, объясняет, почему они демонстрируют меньше предубеждений как в своих заявлениях о себе, так и в своих действиях (Batson & Burris, 1994).

Религиозность поиска (Quest religiosity) — ориентация на религию, при которой религия видится как путешествие, предпринимаемое с целью разобраться в сложных духовных и моральных вопросах, обычно в сочетании с убеждением, что быстрые, простые ответы не могут быть верными.

Наконец, люди могут придерживаться **внутренней религиозности**, стараясь воспринять то, чему учит их религия, и жить в соответствии с этим (Allport & Ross, 1967). С этой точки зрения, религия — не средство достижения какой-то иной цели и не путешествие, но цель сама по себе. Поскольку большинство религий учит терпимости и поскольку внутренне религиозные люди хотят сделать религиозные понятия частью своей личности и руководством к действию, мы могли бы ожидать, что такие внутренне религиозные личности будут настроены менее предубежденно. В самом деле, внутренне религиозные люди кажутся менее предвзятыми, чем те, кому свойственна внешняя религиозность, и не более предвзятыми, чем нерелигиозные люди (Batson & Ventis, 1982; Donahue, 1985; Gorsuch, 1988). Но являются ли они в действительности таковыми?

Внутренняя религиозность (Intrinsic religiosity) — ориентация на религию, при которой люди стараются воспринять ее учение, видя в религии самостоятельную цель.

Большинство работ, посвященных связи между религиозностью и предубеждениями, основаны

на тех данных, которые люди сами сообщают о себе. Однако Дэниэл Бэтсон и его коллеги исследовали публичное *поведение* внутренне религиозных индивидов и утверждают, что реальные отношения людей с внутренним типом религиозности могут быть не такими, какими они представляются. В одном из экспериментов белые участники сообщали свое мнение о людях с черным цветом кожи, заполняя анкеты. Впоследствии этих участников просили выбрать одного из двух человек, чтобы тот провел с ними интервью, касающееся их мнений по различным вопросам; один из предполагаемых интервьюеров был белым, другой — чернокожим. Участники, набравшие высокий балл по шкале, измеряющей внутреннюю религиозность, представляли себя исключительно непредвзятыми, отвечая на вопросы анкеты, однако позже предпочитали обсуждать свои взгляды с белым интервьюером (Batson, Naifeh & Pate, 1978).

Белым участникам другого исследования предлагали выбрать, в какой из двух комнат смотреть фильм; в одной комнате сидел белый студент, а в другой — чернокожий. В условиях, когда уклонение от общества черного студента легко можно было счесть выражением расовых предрассудков — когда в обеих комнатах демонстрировался один и тот же фильм, — внутренне религиозные участники особенно часто выбирали комнату, в которой ожидал черный студент. Напротив, если нежелание быть в обществе человека с черным цветом кожи можно было оправдать на основе непредвзятых мотивов — в разных комнатах шли *разные* фильмы, — то внутренне религиозные участники не оказывали больше такого предпочтения чернокожему студенту (Batson et al., 1986). Бэтсон и его коллеги считают, что внутренне религиозные люди, возможно, более озабочены тем, чтобы *выглядеть* толерантными — показывать свое благочестие перед окружающими, — чем тем, чтобы на самом деле *быть* толерантными.

Это открытие выявляет, таким образом, одно интересное сочетание факторов: в обстоятельствах, когда другие могут прямо обнаруживать свои предубеждения, внутренне религиозные белые декларируют на словах и выражают в своих поступках толерантные в расовом отношении взгляды. Но когда наблюдателю трудно сделать какие-либо заключения о взглядах человека на расовый вопрос, внутренне религиозные белые оказываются такими же расистами, как и те, кто не заявляет о своей религиозности. Только люди, которые видят религию как поиск, проявляют меньшую склонность к предубеждениям, чем те, кто считает себя нерелигиозным. Заметим, однако, что почти все исследования, касавшиеся связи религии и предубеждений, имели дело с белыми христианами. Вопрос о том, можно ли распространять их результаты на другие группы, пока еще требует тщательного изучения.

В свете этих открытий, возможно, покажется менее удивительным то, что в Соединенных Штатах места богослужения сегодня являются учреждениями с наибольшей степенью расовой сегрегации (Gallup, 1997). И может быть, эти открытия также помогут нам лучше понять, почему священники Литтл-Рока испытывали столь сильное давление со стороны своей паствы: хотя религиозность самих священников могла быть и непредвзятого, ориентированного на поиск типа, прихожане, даже те, кто обладал внутренней религиозностью, не хотели, чтобы их дети смешивались с черными школьниками.

Резюме

Желание получать общественное одобрение вносит свой вклад в развитие предубеждений, стереотипов и дискриминации. Конформисты, люди с высокой склонностью к самомониторингу, а также люди с нетвердым положением в группе особенно легко усваивают существующие в обществе предубеждения. Поскольку нормы, касающиеся предубеждений и дискриминации, изменяются со временем и различаются в зависимости от места, то точно так же изменяются отношения и способы поведения — во всяком случае, выраженные или происходящие на публике. Наконец, представители христианских церквей в целом имеют больше предубеждений, чем нерелигиозные люди. Только те, кто рассматривает религию как поиск истины и смысла, обычно не проявляют тенденции к предвзятости.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОМ «Я»

Си Пи Эллису было восемь лет, и он вместе со своими белыми соседями играл в футбол против команды чернокожих детей, живших по другую сторону железной дороги. Черная команда выиграла, и когда дети расходились по домам, один из товарищей Си Пи по команде, удрученный неудачей, крикнул вслед отбывающим победителям: «Вы, ниггеры, убирайтесь обратно за дорогу!» Учитывая время и место, эти слова ни в коем случае не были объявлением войны, и черные ребята как ни в чем не бывало пришли в следующие выходные, чтобы продолжить соревнование. Однако для юного Си Пи это был определяющий момент — пробуждение. Он осознал, что люди с чер-

ным цветом кожи — это не просто «черные» или «цветные». Они — «ниггеры». И хотя он понимал, что его семья бедна и многие смотрят на них сверху вниз, в этот момент он узнал также и то, что никогда не будет *ниггером*, что всегда будет кто-то, кто стоит ниже его на общественной лестнице. «Йэх! — с энтузиазмом подхватил Си Пи. — Вы, ниггеры, убирайтесь домой!» Выкрикнув эти слова, он испытал чувство уверенности и безопасности, которое дает нам вера в то, что мы — лучше кого-то другого (Davidson, 1996, p. 64–65).

Двадцать пять лет спустя Си Пи Эллис открыл еще один, родственный первому способ обретения уверенности и безопасности. Когда ритуальная церемония вступления закончилась громкой овацией собравшихся зрителей и видные представители дурхамского отделения Ку-клукс-клана поприветствовали нового члена своей организации, взволнованный Си Пи Эллис впервые в жизни ощутил, что он больше не аутсайдер. Теперь он входил в нечто важное — он принадлежал к братству, и эта принадлежность повышала в его глазах ценность его собственной личности (Davidson, 1996, 123). До этой церемонии он мог найти убежище в знании о том, что он *не является* «ниггером», после — мог также испытывать удовольствие и гордость, вспоминая о том, что он *является* членом Ку-клукс-клана.

Личностная и социальная идентичность

Социальное поведение часто мотивировано желанием думать о себе хорошо, и люди весьма изобретательны в том, что касается способов достижения этой цели (см. главу 3). Например, столкнувшись с личной неудачей, мы можем попытаться сохранить благоприятный образ «я», обвинив в своих неудачах какие-то внешние группы, то есть сделав их «**козлами отпущения**». Поиски «козлов отпущения» обычно останавливаются на легко идентифицируемых группах, против которых в обществе уже существуют социально приемлемые предубеждения. Например, Си Пи Эллису было очень легко возложить вину за свои финансовые неудачи на людей с черным цветом кожи. Как говорил он сам спустя много лет: «Я должен был кого-то ненавидеть. Ненавидеть Америку трудно, потому что ее нельзя увидеть перед собой, как человека. Чтобы ненавидеть, нужен кто-то, на кого можно посмотреть. Для меня было естественно ненавидеть чернокожих, потому что мой отец еще до меня был членом Клана» (Terkel, 1992). Когда мы возлагаем на внешние группы вину за собственные неудачи и разочарования, нам легче удается справиться с сомнениями относительно самих себя и думать о себе хорошо.

Создание «козла отпущения» (Scapegoating) — процесс обвинения членов других групп в собственных фрустрациях и неудачах.

С другой стороны, мы можем улучшить свой образ «я», мысленно объединяя себя с теми, кто добился успеха, и дистанцируясь от тех, кому повезло меньше, — *наслаждаясь отраженной славой* и *отсекая отраженные неудачи* (Cialdini et al., 1976; Snyder, Lassegard & Ford, 1986). Применение этих стратегий говорит о том, что на образ «я» влияет не только представление о себе как об индивидуальности. Образ «я» также подвержен воздействию нашей **социальной идентичности**, того, что мы думаем о группе, с которой мы себя идентифицируем, и того, что мы чувствуем по отношению к ней. Подобно Си Пи Эллису, чье мнение о себе поднялось, когда он вступил в Ку-клукс-клан, причислив себя к хранителям наследия белых христиан, мы поднимаем образ «я» в собственных глазах тем, что испытываем гордость за свою группу или свой этнос.

Социальная идентичность (Social identity) — наши убеждения и чувства по отношению к группе, к которой мы, по нашему мнению, принадлежим.

Наблюдение о том, что социальная идентичность вносит свой вклад в самоуважение, лежит в основе теории социального «Я» (социальной идентичности, social identity theory) (Tajfel & Turner, 1986). Точно так же, как человек управляет своей личной идентичностью, сравнивая себя с другими индивидами, люди управляют своей социальной идентичностью, сравнивая свои группы с другими группами. А именно, отделяя, в позитивном смысле, свою группу от других групп — применяя *нисходящее социальное сравнение*, считая свою группу лучше «их», вы можете сконструировать положительную социальную идентичность, которая, в свою очередь, повысит для вас ваше собственное чувство самоуважения (Hunter et al., 1996; Lemyre & Smith, 1985; Oakes & Turner, 1980; Rubin & Hewstone, 1998). Чтобы выгодно отличить свою собственную группу от других, вы можете прямо возвышать свою группу, в том числе и с помощью позитивных стереотипов. Си Пи Эллис, например, мог возвысить свою социальную идентичность, видя в Ку-клукс-клане организацию, уникальную по своему моральному кодексу чести, рыцарству и желанию защищать христианскую Америку. Вы можете, наоборот, активно принижать другие группы, чтобы ваша группа по сравнению с ними выглядела лучше (Cialdini & Richardson, 1980). Например, с энтузиазмом под-

держивая негативные культурные стереотипы, изображающие людей черной расы глупыми и ленивыми, Эллис мог с относительной легкостью рассматривать представителей своей группы как умных и работящих. Вы можете также дискриминировать другую группу, лишая ее каких-то возможностей, и таким образом давая своей группе *реальное* преимущество. Конечно же, вам доступны все эти варианты. Преувеличенно раздувая благородство Ку-клукс-клана, навешивая на людей с черным цветом кожи ярлыки негативных стереотипов и эффективно блокируя экономические и образовательные возможности для черных сограждан, Эллис мог возвышать свою социальную идентичность и через нее улучшать свой более широкий образ «я».

Идентификация с собственной группой

Си Пи Эллис с головой окунулся в деятельность Ку-клукс-клана и вскоре приобрел репутацию энергичного и полезного работника. Преданный организации с самого начала, Эллис все сильнее идентифицировал себя с ней, по мере своего быстрого продвижения по иерархической лестнице, получив сперва должность капеллана, а затем — «Высочайшего Циклопа», наивысший чин в дурхамском отделении Ку-клукс-клана. Его идентичность как члена Ку-клукс-клана становилась для Эллиса все более важной частью его образа «я», и его желание действовать согласно своим расистским предубеждениям усиливалось. Этого и следовало ожидать. Когда идентификация человека со своей группой значительна, он больше приобретает, улучшая свое положение в группе, и больше теряет, если его позиции в группе ослабевают.

Действительно, исследования показывают, что люди, которые высоко идентифицируют себя со своей группой, с особенной легкостью прибегают к дискриминации в ее пользу (Branscombe & Wann, 1992). Во время одного эксперимента, например, студенты франкоязычного канадского университета получили задание анонимно распределить отметки за прослушанные дополнительные курсы между своими товарищами по учебе. Некоторые из возможных получателей таких отметок были членами собственной группы участника эксперимента, другие — нет. Студенты, которые не испытывали сильного чувства идентичности со своей собственной группой, распределяли отметки поровну между обеими группами. Однако те, кто в значительной степени идентифицировал себя со своей группой, как и предполагали ученые, отдавали предпочтение своей собственной группе



Этническая гордость. Наше видение социальной группы, к которой мы принадлежим, влияет на то, как мы воспринимаем самих себя. По этой причине мы часто стремимся восславить свою группу, — свое социальное «Я». К сожалению, позитивный взгляд на ту группу, с которой мы себя идентифицируем, иногда достигается за счет других групп, поскольку мы, случается, унижаем и дискредитируем их, чтобы наша группа в сравнении выглядела лучше.

(Gagnon & Bourhis, 1996). Идентификация с собственной группой приводит к возрастанию дискриминации.

Авторитарность

Тенденция использовать негативные предубеждения и дискриминацию как инструменты управления образом «я» связана также с личностной характеристикой, называющейся **авторитарностью**, — склонностью покоряться тем, кто имеет больше власти, и очернять тех, у кого власти меньше. Когда человечество узнало о массовых убийствах в нацистских концентрационных лагерях, перед ним встало несколько очень затруднительных вопросов. Откуда берутся предубеждения такой силы? Что это за люди — те, кто участвуют в таких убийствах? И что это за люди — те, кто спокойно стоит в стороне и не делает ничего? Группа психологов придерживается мнения, что частично ответы на эти вопросы следует искать в психологических изъянах личности, о чем мы и поговорим далее.

Авторитарность (Authoritarianism) — склонность покоряться тем, кто имеет больше власти, и очернять тех, у кого меньше власти.



Внимание: социальная дисфункция

АВТОРИТАРНАЯ ЛИЧНОСТЬ

Освенцим (Аушвиц-Биркенау) — самый знаменитый из лагерей смерти. Построенный нацистами в южной Польше, он служил местом содержания политических заключенных и рабов для работы на соседнем заводе; его предназначением было также уничтожать евреев и других «нежелательных». Комендант лагеря Рудольф Хесс (Rudolf Höss) исполнял эти функции с необыкновенной



Просто выполнял приказы.
Рудольф Хесс (второй слева), изображенный на фото в момент препровождения в суд за совершенные им военные преступления, руководил убийством миллионов людей в концентрационном лагере Освенцим. Будучи поистине авторитарной личностью, комендант Хесс дал очень простое объяснение своей ведущей роли в воплощении в жизнь гитлеровского «окончательного решения» для евреев: он просто выполнял приказы.

эффективностью. Менее чем за четыре года Хесс и его подчиненные убили от 1,5 до 2,5 миллионов людей. Впоследствии Хесс дал очень простое объяснение своей ведущей роли в реализации гитлеровского «окончательного решения»: он просто выполнял приказы. «Я не задумывался над этим в то время, — сказал он. — Я получал приказ и должен был исполнить его... То, что приказывал фюрер или, в нашем случае, его заместитель, рейхсфюрер СС, всегда было правильным» (Höss, 1960, 160–161). После войны Хесс был взят плен, предстал перед судом и был повешен за преступления, которые он совершил.

Как можно объяснить действия Рудольфа Хесса и других подобных ему людей? Некоторые ученые (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson & Sanford, 1950) предполагают, что слепое послушание и негативные предубеждения берут начало в семьях, где родители жестоко наказывают и ругают детей даже за самые мелкие проступки. В результате дети начинают ощущать враждебность по отношению к своим родителям и другим лицам, обладающим властью и авторитетом. Но они не хотят выражать или даже осознавать свою враждебность, потому что делать это — значило бы (1) подвергнуться еще более суровым наказаниям и (2) испытать сильный внутренний конфликт между ненавистью к своим родителям и убежденностью в том, что тех, напротив, следует любить и уважать. Поэтому, говорят ученые, такие дети учатся подавлять свои антагонистические чувства по отношению к родителям и другим людям, обладающим властью, и перенаправлять эти агрессивные импульсы на более слабых членов общества.

Так формируется *авторитарная личность (authoritarian personality)* (Adorno et al., 1950). Люди с авторитарным типом личности характеризуются следующими чертами. Они с готовностью повинуются властям, но агрессивны по отношению к тем, кто, по их мнению, стоит ниже их по общественной лестнице. Они с готовностью принимают общественные условности и правила и легко подчиняются им. Они отличаются нетерпимостью по отношению к тем, кто нарушает общественные условности. Они воспринимают мир в упрощенном, черно-белом виде, испытывая отвращение к оттенкам серого. И, что наиболее важно для наших целей, они, согласно гипотезе Адорно и его коллег, исключительно предубежденно относятся к представителям меньшинств.

Этот взгляд на природу предубеждений быстро завоевал популярность, возможно, потому, что он как будто бы объясняет, отчего немцы, которые всегда считались организованными, дисциплинированными и уважающими власть, не только позволили Адольфу Гитлеру установить диктатуру, но и поддерживали его программу уничтожения евреев и прочих «нежелательных» для режима людей. Однако другие ученые находят в объяснении, предложенном Адорно и его коллегами, слабые стороны (Christie & Jahoda, 1954). С одной стороны, большинство доказательств, подтверждающих взгляд на роль излишне строгого воспитания в формировании авторитарной личности, основано на изучении конкретных случаев (Ackerman & Jahoda, 1950; Adorno et al., 1950; Hopf, 1993). Метод изучения отдельных случаев имеет довольно существенные недостатки. Позднейшие исследования дают некоторые подтверждения другим объяснениям того, почему люди становятся авторитарными личностями. Согласно одной из альтернативных точек зрения, подростки учатся быть авторитарными, просто наблюдая за поведением своих авторитарных родителей (Altemeyer, 1988, 1998). Согласно другой точке зрения, склонность к авторитарности передается генетически (Scarr, 1981). Все три гипотезы получили некоторую эмпирическую поддержку.

Тем не менее Адорно и его коллеги оказались правы относительно многих вещей, включая связь между авторитарностью и негативными предубеждениями. Люди, которые видят мир через призму авторитарности, более негативно и предубежденно, по сравнению с другими, настроены против внешних групп (Bierly, 1985; Cunningham, Dollin-

ger, Satz & Rotter, 1991; Haddock, Zanna & Esses, 1993; Wylie & Forest, 1992). Это верно для авторитарных личностей в Соединенных Штатах, Канаде, Англии, Южной Африке, России и многих других странах (Altemeyer, 1988; Duckitt & Farre, 1994; Heaven & Furnham, 1987; McFarland, Ageyev & Abalakina, 1993; Stephan et al., 1994; Van Staden, 1987).

Нам было бы спокойнее думать, что авторитарные тенденции свойственны только чудовищам типа Рудольфа Хесса. Но считать так было бы ошибкой. Мы видели, например, как легко обычные люди с улицы подчиняются абсурдным и бесчеловечным приказам других. Кроме того, участниками основной массы исследований, демонстрирующих связь между авторитарностью и предубеждениями, были студенты колледжей — такие же молодые люди, как вы. Наконец, хотя авторитарность является относительно стабильной личностной характеристикой, которая формируется большей частью в результате детского опыта, она имеет склонность усиливаться, когда мы переживаем фрустрацию вследствие каких-то неприятных событий (Sales & Friend, 1973). Поскольку многим из нас авторитарность в некоторой степени свойственна, мы обладаем также и способностью при определенных обстоятельствах причинять реальный вред членам групп с более низким статусом.

❑

Неудачи

Пекарня, в которой Си Пи Эллис работал разносчиком готовой продукции, закрывалась, и ему нужно было искать другую работу. Поэтому для него было просто подарком судьбы то, что как раз в это время местная автозаправочная станция оказалась выставлена на продажу, и еще большим везением стало то, что владелец соседнего магазинчика предложил ему партнерство. Увидев в этом шанс улучшить свою жизнь, Эллис обеими руками ухватился за такую возможность и вложил в дело всего себя. Однако, несмотря на то, что он обладал очень неплохими навыками автомеханика, трех классов образования было явно недостаточно, чтобы успешно вести бизнес. В конце каждого месяца, после оплаты всех счетов, он вновь с огромным разочарованием обнаруживал, что его благосостояние нисколько не увеличилось! Примерно в это время Си Пи Эллис впервые принял участие в акции Ку-клукс-клана и всего через несколько недель стал его членом. Было ли это случайным совпадением? Возможно, нет.

Когда наш образ «я» находится под ударом вследствие фрустрации или неудачи, мы в большей степени склонны принижать членов стигматизированных групп (Crocker et al., 1987; Miller & Bugelski, 1948; Sinclair & Kunda, 2000; Spencer, Fein, Wolfe, Fong & Dunn, 1998). Рассмотрим эксперимент, на первой стадии которого студенты Мичиганского университета проходили тест интеллекта и получали фиктивные «ответы», говорящие о том, что они либо довольно хорошо, либо довольно плохо справились с тестом (Fein & Spencer, 1997). Затем испытуемые получали второе задание: оценить личность и квалификацию претендента на работу. Некоторые из участников эксперимента узнавали, что претендентка, которую им предстояло охарактеризовать, была еврейкой, что активизировало у них стереотип «американской еврейской принцессы». Другим студентам претендентка на работу была представлена как итальянка, что не активизировало никаких связанных с этой популяцией негативных стереотипов. Те студенты, которые думали, что они хорошо справились с тестом интеллекта, оценивали обеих кандидаток одинаково высоко. Те же, кто думал, что справился с тестом плохо, оценивали еврейскую претендентку намного менее благожелательно, чем итальянку. Интересно, что студенты, принижавшие достоинства еврейской претендентки на работу, впоследствии демонстрировали повышение своего личного самоуважения, и это доказывает, что люди иногда могут реставрировать пошатнувшееся самоуважение, принижая представителей групп, в отношении которых существуют негативные стереотипы.

Как показывают эти исследования, неудачи склоняют нас к дискриминации и предубеждениям. Взяв на вооружение идею благородства и безупречности белых христиан, проповедуемую Ку-клукс-кланом, Си Пи Эллис мог противодействовать угрозе, созданной для его самоуважения трудностями, с которыми он встретился на ниве предпринимательства.

Самоуважение и угрозы самоуважению

Если возвеличивание собственной группы или принижение внешних групп может помочь человеку восстановить попавшее под угрозу самоуважение, то люди, которые хронически ощущают угрозу своему самоуважению — те, кто обладают относительно низким самоуважением, — должны с особенной готовностью прибегать к таким стратегиям (Wills, 1981; Wylie, 1979). И это на самом деле так: личности с низким самоуважением склонны испытывать негативные предубеждения против внешних групп и последовательно демон-

стрировать предпочтение по отношению к собственной группе (Crocker & Schwartz, 1985; Crocker et al., 1987). Однако вы, возможно, будете удивлены, узнав, что люди с высоким самоуважением также выказывают предпочтение собственной группе, и часто даже в большей степени, чем те, кто обладают низким самоуважением (Aberson, Healy & Romero, 2000). Предвзятость в пользу собственной группы, демонстрируемая индивидами с высоким самоуважением, может быть особенно ярко выражена, когда они стоят перед угрозой, созданной какой-либо личной неудачей.

Что произойдет, например, если студентка, обладающая высоким самоуважением, станет одной из «сестер» общины с довольно низким статусом? Дженифер Крокер и ее коллеги (Crocker et al., 1987) предположили, что такие девушки должны видеть в низком статусе своей общины угрозу собственному самоуважению. В конце концов, эти девушки вполне могут считать, что заслуживают лучшего. Если так, рассуждали ученые, то они должны быть особенно склонны дискредитировать представительниц других «сестринских общин». Чтобы проверить эту гипотезу, Крокер и ее коллеги собрали девушек, принадлежащих к различным женским студенческим общинам Северо-Западного университета, и выяснили, что они думают о других общинах из их кампуса. Как показано на рис. 3.6, большинство «сестер» оценивали представительниц «чужих» общин негативнее, чем представительниц своей собственной. Для студенток с низким самоуважением статус их собственной общины не имел значения: они принижали представительниц других групп в любом случае. Мнения студенток с высоким самоуважением, напротив, сильно зависели от престижа их общины. Те, кто состоял в престижных общинах, выражали мало предвзятости по отношению к девушкам из других общин, тогда как те, кто оказался в непрестижной общине, очень активно умаляли достоинства других общин. Очевидно, принадлежность к сообществу с низким статусом угрожала положительному образу «я», сформированному девушками с высоким самоуважением. Таким образом, уровень самоуважения и наличие социальной угрозы взаимодействуют, определяя то, насколько человек склонен предпочитать свою группу всем другим. Факты, ставящие под сомнение внутренний образ «я», представляют особенно серьезную угрозу для тех людей, кто привык относиться к себе с большим уважением. В результате такие люди могут демонстрировать очень ярко выраженное предпочтение своей собственной группы.

Резюме

Мы можем использовать негативные предубеждения, стереотипы и дискриминацию для того, чтобы поддерживать нашу личностную и социальную идентичность. Превращая членов слабых, относящихся к меньшинствам групп в «козлов отпущения» или возвышая свою группу над этими группами, мы приобретаем способность видеть себя в более благоприятном свете. Люди, которые высоко идентифицируют себя со своей группой, и те, кто обладает чертами авторитарной личности, особенно часто пользуются негативными стереотипами и предубеждениями для управления своим образом «я». Кроме того, когда люди терпят неудачу в чем-то важном для них, они также в большей степени склоняются к тому, чтобы проявлять предпочтение собственной группы и дискриминировать других. И нако-



Рис. 3.6. Самоуважение и угрозы самоуважению в студенческих «сестринских общинах»

Среди «сестер» из женских студенческих общин Северо-Западного университета, участвовавших в исследовании, те, чье самоуважение было низким, обычно всегда старались принизить представительниц других общин. Однако взгляды девушек, имеющих высокое мнение о самих себе, сильно зависели от престижа их собственного сообщества: те из них, кто принадлежал к престижной группе, не выказывали особенной предвзятости в отношении других общин, в то время как те, кто оказался в общине с низким статусом, демонстрировали наивысший уровень предвзятости среди всех прочих. Очевидно, то, что сообщество, к которому они принадлежали, было «ниже других», являлось для этих девушек серьезной угрозой, заставляя их принижать членов других групп в попытках восстановить свой пошатнувшийся образ «я».

Источник: Crocker et al. (1987), Table 2, p. 913.

нец, личности с высоким самоуважением могут особенно активно принижать членов внешних групп, но только в случае, когда их высокое самоуважение поставлено под угрозу.

СТРЕМЛЕНИЕ К ЭКОНОМИЧНОСТИ МЫШЛЕНИЯ

Моя жена вела машину по улице в «черном» районе. Люди на обочине подавали ей какие-то знаки. Она очень испугалась, подняла стекла на окнах и решительно проехала мимо. Миновав несколько кварталов, она обнаружила, что едет не в ту сторону по дороге с односторонним движением, и поняла, что эти люди хотели ей помочь. Она же думала о том, что они – черные и намерены зачем-то добраться до нее. Замечу вам, что она – очень просвещенный человек. Вы никогда не приписали бы ей расизм, и тем не менее ее первой реакцией была мысль о том, что эти люди опасны (Gilbert Gordon, цит. по: Terkel, 1992, 289).

Стереотипизация — это способ понимания других ценой небольших когнитивных затрат: предполагая, что люди похожи на других членов их групп, мы избегаем приложения значительных усилий, необходимых, чтобы изучить этих людей как самостоятельных индивидов (Allport, 1954; Hamilton, 1981; Lippman, 1922; Tajfel, 1969). Кроме того, поскольку стереотипы представляют собой богатые и яркие ожидания, связанные с тем, какими должны быть члены группы, нам кажется, будто мы уже знаем многое о человеке сразу, как только можем определить группу, к которой он или она принадлежит. Поскольку стереотипы дают готовые интерпретации неоднозначного поведения, ведущая машину женщина, описанная выше, не задумываясь, решила, что чернокожие пешеходы хотят причинить ей вред (D'Agostino, 2000; Duncan, 1976; Dunning & Sherman, 1997; Sagar & Schofield, 1980). Так как стереотипы дают готовые объяснения того, почему происходят определенные события, люди могут считать, что плохая оценка, полученная мальчиком на экзамене по математике, отражает либо невезение, либо недостаточное старание, а точно такая же плохая оценка, полученная девочкой, отражает недостаток у нее математических способностей (Deaux & LaFrance, 1998; Frieze et al., 1978; Swim & Sanna, 1996). И поскольку стереотипы дают нам различные стандарты для оценки членов различных групп, мы не видим ничего особенного в хорошей игре чернокожего баскетболиста, но когда наблюдаем точно такую же игру белого баскетболиста, делаем вывод, что он очень талантлив (Biernat & Manis, 1994). Стереотипизация позволяет нам получать много информации, затрачивая довольно мало усилий.

Стереотипизация (Stereotyping) — процесс категоризации индивида, как члена некоторой группы, и последующих заключений о том, что он или она обладает характеристиками, в целом присущими членам этой группы.

Характеристики экономичных стереотипов

В конечном счете, стереотипы, как упрощающие инструменты, приносят наибольшую пользу в тех случаях, когда они в достаточной степени правильны, то есть довольно хорошо описывают то, какими в действительности являются члены группы. Хотя многие стереотипы можно назвать абсолютно неправильными, есть и такие, которые содержат в себе существенное зерно истины (Biernat, 1993; Brigham, 1971; McCauley, 1995; Oakes, Haslam & Turner, 1994; Ottati & Lee, 1995; Ryan, 1996). Например, Дженет Свим (Swim, 1994) сравнила реальные различия между людьми разного пола с тем, как студенты колледжей оценивали эти различия. Хотя, руководствуясь своими стереотипами, студенты иногда недооценивали, а иногда переоценивали различия между полами, Свим обнаружила, что в целом их стереотипы были, в разумной степени, точными. Наиболее показательно то, что студенты редко неправильно определяли *направление* различий. Например, они почти никогда не высказывали ошибочного утверждения, что женщины в целом агрессивнее мужчин.

Ирония состоит в том, что высокоточные стереотипы — те, которые полностью отражали бы всю сложность реальной социальной группы, — были бы слишком сложными для того, чтобы сэкономить нам достаточно времени и усилий. В результате стереотипы обычно изображают реальность более контрастной, «заостряя» различия между группами и «сглаживая» различия внутри каждой группы, как показано на схеме рис. 3.7 (Dijksterhuis & van Knippenberg, 1999; Krueger & Rothbart, 1990; Secord, Bevan & Katz, 1956; Tajfel, Sheikh & Gardner, 1964). Исследования последних лет были сосредоточены на том, как этот процесс «сглаживания» заставляет людей видеть членов других групп чересчур *однородными (гомогенными)* или похожими друг на друга (Mullen & Hu, 1989; Ostrom & Sedikides, 1992; Park, Judd & Ryan, 1991). Например, хотя женщины в среднем менее агрессивны, чем мужчи-

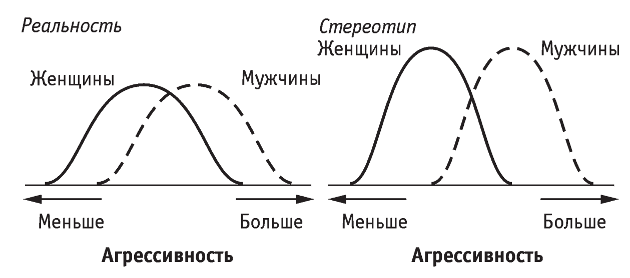


Рис. 3.7. Заострение и сглаживание для создания экономичных социальных категорий
Чтобы сэкономить время и когнитивные ресурсы, мы часто *заостряем* различия между группами и *сглаживаем* вариации внутри групп. Например, хотя мужчины и женщины действительно различаются по степени агрессивности, мы в своих представлениях склонны преувеличивать эту разницу.

ны, некоторые женщины отличаются исключительной агрессивностью, в то время как другие чрезвычайно миролюбивы. Мужчины, однако, склонны не принимать во внимание эти вариации, полагая, что большинство женщин одинаково мало агрессивны.

Феномен «все они выглядят для меня одинаково» — одна из форм эффекта **кажущейся однородности внешней группы**, тенденции переоценивать то, насколько члены внешней группы похожи друг на друга. Так как нам в целом свойственно не замечать различий в чертах лица представителей других расовых групп, нам бывает трудно правильно опознать их (Anthony, Copper & Mullen, 1993).

Кажущаяся однородность внешней группы (Perceived outgroup homogeneity) — феномен переоценки того, насколько члены внешней группы похожи друг на друга.

Рассмотрим, например, случай с Ленелом Гетером (Lenell Geter). Гетер, молодой инженер, работавший в исследовательском центре в окрестностях Далласа, был опознан по фотографии как вооруженный грабитель, ограбивший ресторан быстрого питания. Никаких прямых улик, подтверждавших причастность Гетера к этому преступлению, не было, в прошлом за ним также не числилось никаких преступлений, а его коллеги свидетельствовали, что в момент ограбления он находился на работе, за восемьдесят километров от места, где оно совершалось. Тем не менее убежденное уверенными показаниями опознавших его белых и испаноязычных очевидцев жюри присяжных, состоявшее целиком из белых, признало Гетера виновным в ограблении с кражей 615 долларов и приговорило его к тюремному заключению. Это дело было рассмотрено более пристально, только когда настойчивыми усилиями коллег Гетера и Национальной ассоциации содействия прогрессу цветного населения (NAACP) оно привлекло внимание местных и общенациональных средств массовой информации. Но только после того, как полиция арестовала за это же преступление другого человека, совершившего целый ряд подобных ограблений и опознанного теми же самыми свидетелями, которые указывали на Гетера, прокуратура Далласа объявила о невиновности Ленела Гетера. После шестнадцати месяцев за решеткой Гетер опять стал свободным человеком (Applebome, 1983, 1984).

Тенденция переоценивать однородность других групп служит важной и полезной цели: она облегчает для нас применение стереотипов. Если, например, женщина уверена в том, что практически все мужчины — завзятые спортивные болельщики, она может без излишних затруднений предполагать, что следующий встреченный ею мужчина окажется точно так же помешанным на спорте. Если же она считает, что мужчины сильно отличаются друг от друга в этом отношении, она уже не будет настолько уверена в том, что следующий мужчина на ее пути окажется спортивным фанатом, и ей придется прилагать больше усилий, формируя у себя впечатление о нем на основе его индивидуальных характеристик (Linville, Fischer & Salovey, 1989; Ryan, Judd & Park, 1996).

Мы видим, таким образом, что формирование и использование простых, подчеркивающих одно-




Случай ошибочного опознания.
Как, по-вашему, похожи эти два человека друг на друга? Белые и испаноязычные свидетели ограбления думали, что да. В результате Ленел Гетер (фотография слева) был осужден по обвинению в преступлении, за которое впоследствии был арестован человек, изображенный на фотографии справа. Учитывая трудность, с какой люди опознают представителей других рас, — одно из проявлений кажущейся однородности внешней группы, — можно задать, наверное, справедливый вопрос: был бы Гетер также ошибочно признан виновным, если бы свидетели тоже были чернокожими? В конце концов, сам Гетер уверял одного из авторов: «Я намного симпатичнее, чем этот другой парень!»

Источник: из личной беседы с Л. Гетером, август 1997 г.

родность стереотипов способствует экономии когнитивных ресурсов, особенно если эти стереотипы в разумной степени правильны; их применение позволяет нам сохранять часть ограниченных когнитивных ресурсов для других целей. Стереотипы экономичны тем более, что они легко приходят в голову (Banaji & Greenwald, 1995; Devine, 1989; Locke, Macleod & Walker, 1994; Macrae, Milne & Bodenhausen, 1994; Perdue & Gurtman, 1990). То есть, как только вы категоризуете человека в качестве представителя какой-то внешней группы, вы сразу начинаете видеть его или ее так же, как вы видите всех членов этой группы в целом. Далее мы рассмотрим один метод, который ученые применяют для исследования автоматической активации стереотипов.

Внимание: метод

ИССЛЕДОВАНИЕ АВТОМАТИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ СТЕРЕОТИПОВ

Когда вы слышите слово «хлеб», какие другие слова сразу приходят вам на ум? Слово «масло», вероятно, будет одним из первых в вашем списке. Так как понятия «хлеб» и «масло» связаны в нашей памяти, мысли об одном заставляют нас подумать и о другом. В самом деле, когда мы думаем сначала о хлебе, это увеличивает скорость, с какой приходит в голову слово «масло». Такие наблюдения лежат в основе *метода семантического прайминга (semantic priming method)*, предназначенного для выяснения того, какие идеи связаны друг с другом в нашей памяти: если, встретив одно понятие (например, *собака*), мы вспоминаем другое понятие (например, *кошка*) быстрее, чем в ином случае, мы можем сказать, что эти две идеи тесно связаны в памяти (Meyer & Schvaneveldt, 1971; Neeley, 1991).

Несколько команд, занимавшихся исследованиями по социальной психологии, использовали эту технику для того, чтобы продемонстрировать, как мысли о половой или расовой принадлежности человека могут легко или даже автоматически активизировать стереотипы (Banaji & Hardin, 1996; Blair & Banaji, 1996; Dovidio, Evans & Tyler, 1986). Одна группа ученых пошла еще дальше, показав, что расовые стереотипы и предубеждения могут автоматически активизироваться у людей, которые даже не думают сознательно о расе или социальной категории (Wittenbrink, Judd & Park, 1997).

Белым американцам, студентам колледжа университета штата Колорадо, давали задание быстро и точно определить, представляют или не представляют собой осмысленные слова ряды букв, появлявшиеся на экране компьютера. Если буквы составляли слово, студенты должны были нажать клавишу «да», если нет — клавишу «нет». Участникам эксперимента нужно было либо признать, либо не признать словами негативные стереотипы, связанные с чернокожими (например, *опасный*), позитивные стереотипы, связанные с чернокожими (например, *музыкальный*), негативные стереотипы, связанные с белыми (например, *прагматичный*), позитивные стереотипы, связанные с белыми (например, *образованный*), слова, не имеющие отношения к расовым стереотипам (например, *солнечный*), и просто случайно составленные последовательности букв. Компьютер измерял время, которое требовалось участникам для того, чтобы принять решение. При этом, однако, без ведома участников эксперимента, целевое слово иногда предварялось коротким показом слов *БЕЛЫЙ* или *ЧЕРНЫЙ*, настолько коротким, что их нельзя было заметить сознательно, но они могли действовать на подсознание. Как появление слов *БЕЛЫЙ* и *ЧЕРНЫЙ* влияло на скорость, с какой участники реагировали на стереотипные целевые слова?

Если такие характеристики, как *опасный* и *музыкальный*, стереотипно связываются в уме белых американцев с афроамериканцами и если стереотипы могут активизироваться даже тогда, когда люди не думают сознательно о других людях или их расе, то белые американцы должны особенно быстро узнавать стереотипные слова, относящиеся к черной расе, после того как их бессознательному вниманию предъявляется слово *ЧЕРНЫЙ*. И точно так же, если некоторые другие характеристики, такие как *прагматичный* и *образованный*, стереотипно связываются в головах белых американцев с их собственной группой, то белые американцы должны быстрее узнавать целевые слова, описывающие стереотипы, касающиеся их собственной группы, после появления слова *БЕЛЫЙ*.

Так оно и было, но только в тех случаях, когда стереотипы соответствовали предубеждениям участников: слово *ЧЕРНЫЙ* облегчало принятие решений относительно слов, связанных с *негативными* стереотипами, касающимися черной расы, а слово *БЕЛЫЙ* делало более легкими решения о словах, описывающих *позитивные* стереотипные представления о белых. То есть слово *ЧЕРНЫЙ* помогало белым участникам узнать такое слово, как *опасный*, но не *музыкальный*, а слово *БЕЛЫЙ* помогало узнать слово *образованный*, но не *прагматичный*. Этот эксперимент демонстрирует нам, что стереотипы и предубеждения могут автоматически активироваться в сознании людей, даже когда они не уделяют специального внимания тому, чтобы сформировать впечатление о других.
❑

Итак, мы видим, что применение стереотипов может быть экономичным — и часто вредоносным — способом понимания других. Теперь мы обратимся к рассмотрению факторов, относящихся к личности и к ситуации, которые заставляют людей подгонять других под стереотипы ради экономии когнитивных ресурсов.

Потребность в структуре

Некоторым людям нравится, чтобы их жизнь была относительно простой и хорошо организованной. Они не любят перебоев и неожиданных событий и стараются найти простые способы видения мира. Эти люди отличаются высокой *потребностью в структуре* (Thompson, Naccarato & Parker, 1989). Поскольку стереотипы — это один из способов упрощения мира, такие люди чаще применяют имеющиеся у них в запасе стереотипы, чтобы понять других (Naccarato, 1988; Neuberg & Newsom, 1993). Они также в большей степени склонны формировать стереотипы, встречаясь с новыми группами.

Рассмотрим, например, эксперимент, поставленный Марком Шеллером и его коллегами (Schaller, Boyd, Yohannes & O'Brien, 1995). Участников просили определить относительный уровень интеллектуальных возможностей двух групп, обозначенных как А и Б, на основании способности членов группы решать простые и сложные анаграммы (загадки в виде текста с переставленными или вычеркнутыми буквами). Участники узнавали о том, что в каждой группе по 25 членов, затем им сообщали, смог или не смог каждый из членов группы успешно решить свою анаграмму. В целом представители группы Б решили больше анаграмм, чем представители группы А. Однако из информации, полученной участниками эксперимента, было ясно также и то, что представителям группы А досталось намного больше трудных анаграмм. Хотя в действительности члены группы А лучше решали как простые, так и сложные анаграммы, уровень их успеха *в целом* был не так высок, потому что им приходилось иметь дело с более трудными задачами. Те участники эксперимента, которые пожелали бы найти способ оценить группы с помощью простейших стереотипов, могли взять за основу общее количество решенных задач. Однако это заставило бы их ошибочно признать членов группы А менее интеллектуальными, чем члены группы Б. Как и предсказывали ученые, участники, у которых прежде была выявлена высокая потребность в структуре, в первую очередь обращали внимание на легкодоступную, простую информацию, формируя, таким образом, ошибочный стереотип.

Эти результаты позволяют нам по-новому взглянуть на некоторые распространенные стереотипы. Например, какая-то часть белого населения считает, что люди с черным цветом кожи от рождения обладают низким интеллектом и криминальными наклонностями. Может быть, те, кто придерживается этих стереотипов, просто не уделяют достаточного внимания ситуационным факторам, которые, как известно, влияют на развитие интеллекта и склонность к криминальному поведению, таким как ограниченные возможности в сфере образования и бедность (Fairchild, 1994)? Точно так же, может быть, стереотип о том, что женщины по природе являются более социальными существами, чем мужчины, обязан своим возникновением неспособности в полной мере учитывать различие в ролях, которые исполняют мужчины и женщины на работе и в семье (Cejka & Eagly, 1999; Eagly & Steffen, 1984; Hoffman & Hurst, 1990)? Открытия Шеллера и его коллег убеждают нас в том, что ответы на эти вопросы могут быть положительными, — некоторые люди, особенно те, кто испытывает сильную потребность в структуре, формируют у себя ошибочные или преувеличивающие реальное положение дел стереотипы о врожденном характере определенного поведения, потому что подпадают под влияние *предвзятости в сопоставлении причин (correspondence bias)*, то есть они не могут адекватно оценить ситуационные влияния на поведение человека.

Настроения и эмоции

Чувства влияют на мотивацию и способность тщательно думать об окружающих вещах. Они также влияют на то, какие идеи приходят нам в голову. Поэтому настроение и эмоции могут сыграть важную роль в том, будем ли мы применять стереотипы по отношению к другим, и какие именно.

Во-первых, вспомним, что в моменты хорошего настроения люди в меньшей степени мотивированы вдаваться в подробные и тщательные размышления. Если некоторые виды плохого настроения, такие как печаль, сигнализируют нам о том, что нам нужно обращать больше внимания на людей вокруг, то хорошее настроение, напротив, сигнализирует нам, что мы можем заниматься своими делами, относительно мало беспокоясь о возможных трудностях, ожидающих нас в ближайшем

будущем (Schwartz, 1990). Поэтому люди в хорошем настроении должны быть менее озабочены точностью своих суждений и с большей готовностью полагаться на когнитивные упрощающие методы, такие как стереотипы. И действительно, хорошее настроение увеличивает склонность людей пользоваться стереотипами (Bodenhausen, Kramer & Susser, 1994; Mackie et al., 1989; Park & Banaji, 2000; Stroessner & Mackie, 1992).

Во-вторых, эмоции, вызывающие возбуждение, такие как гнев, страх или эйфория, уменьшают количество доступных нам когнитивных ресурсов, ограничивая тем самым нашу способность тщательно обдумывать вещи и, таким образом, делая применение стереотипов более вероятным. Например, гнев и тревога делают людей особенно расположенными к тому, чтобы подгонять других под стереотипы (Bodenhausen, Sheppard & Kramer, 1994; Wilder, 1993). В самом деле, даже когда физиологическое возбуждение не связано с чувствами — когда оно является результатом физических упражнений, — оно тем не менее повышает вероятность применения стереотипов (Kim & Baron, 1988; Paulhus, Martin & Murphy, 1992).

Настроение и эмоции также влияют на то, какие категории люди используют для понимания других. Большинство из нас подпадает одновременно под несколько различных категорий, и к какой из этих категорий отнесут нас другие, может зависеть от того, что они чувствуют в данный момент. Например, один из авторов этой книги — еврей и профессор колледжа. Люди, которые любят профессоров колледжей и не любят евреев, скорее увидят в нем профессора колледжа, если встретятся с ним в тот момент, когда у них хорошее настроение. Однако если они будут в плохом настроении, то с большей вероятностью классифицируют его как еврея.

С другой стороны, большинство групп можно охарактеризовать как позитивными, так и негативными стереотипами, и то, какие стереотипы быстрее придут человеку на ум, зависит от его настроения (Erber, 1991). Например, евреев многие люди считают одновременно умными и прагматичными. Когда эти люди в хорошем настроении, они скорее увидят в некотором конкретном еврее умного человека, а будучи в плохом настроении, скорее увидят в нем или в ней прагматика.

И наконец, настроение влияет на то, в каком оформлении предстают перед нами определенные стереотипы. Бывает, что даже обычно благоприятным характеристикам, таким как ум, приписывается негативный смысл — например, хитрость или коварство. Эксперимент Виктории Эссес и Марка Занны (Esses & Zanna, 1995) замечательно демонстрирует этот факт: канадские студенты, намеренно приведенные экспериментаторами в плохое настроение, не только проявляли большую, чем обычно, склонность видеть индусов, пакистанцев и арабов в негативном свете, но также и большую склонность негативно оценивать любые характеристики (например, темный цвет кожи), стереотипно связанные с этими группами.

Таким образом, как хорошее, так и плохое настроение может помешать тому, кто хочет избежать стереотипного или слишком негативного взгляда на других (рис. 3.8). Хотя люди, пребывающие в плохом настроении, сильнее



Рис. 3.8. Чувства и применение стереотипов

Наше настроение и наши эмоции влияют на то, как мы видим других. Они могут вносить изменения в следующие параметры: (1) насколько мы мотивированы отказываться от своих стереотипов и предубеждений, (2) насколько мы способны выйти за пределы наших стереотипов и предубеждений, (3) каким образом мы классифицируем и интерпретируем доступную нам информацию. Например, сильный гнев, который мы испытываем, может увеличить вероятность того, что мы станем применять к другим негативные стереотипы, потому что он ослабляет нашу мотивацию быть справедливыми, уменьшает нашу способность думать тщательно и делает более доступными негативные социальные категории и интерпретации.

мотивированы отказываться от своих стереотипов, чтобы лучше понять других, они вместе с тем склонны видеть других в менее благоприятном свете. С другой стороны, те, у кого хорошее настроение, смотрят на других более благосклонно, но чаще бывают когнитивно ленивы и прибегают к стереотипам. Наконец, когда люди испытывают сильное возбуждение, приятное или неприятное, у них может просто не хватить когнитивных ресурсов для того, чтобы выйти за пределы своих стереотипов.

Обстоятельства, отнимающие часть когнитивных ресурсов

Определенные обстоятельства ограничивают уровень внимания, которым мы располагаем для того, чтобы сформировать впечатление о других людях, повышая тем самым нашу склонность полагаться на простые, экономичные мыслительные процессы, такие как стереотипизация. Например, мы чаще применяем стереотипы, если ситуация сложна, то есть одновременно происходит сразу много вещей (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Rothbart, Fulero, Jensen, Howard & Birrell, 1978; Stangor & Duan, 1991). Мы также скорее прибегаем к стереотипам, когда обстоятельства требуют от нас выполнять в то же самое время другие когнитивные задачи. В ходе одного эксперимента участникам предлагали сформировать впечатление о пожилой женщине. Но даже когда они были заинтересованы в том, чтобы составить себе точное впечатление об этой женщине, «Хильде», те из них, кому надо было, кроме этого, держать в голове восьмизначный номер, не смогли избежать применения распространенных стереотипов, касающихся пожилых людей (Pendry & Macrae, 1994). Наконец, иногда нам бывает нужно сформировать впечатление о других людях в обстоятельствах нехватки времени. Например, так случается, когда сотрудница, проводящая собеседование, знает, что она может посвятить не более 15 минут каждому из 30 претендентов на работу. Поскольку давление времени уменьшает количество внимания, которое мы способны уделить пониманию других, стереотипы в этом случае используются чаще (Bechtold, Naccarato & Zanna, 1986; Dijker & Koomen, 1996; Kruglanski & Freund, 1983; Pratto & Bargh, 1991).

В общем, когда обстоятельства отнимают часть нашего внимания, — либо из-за того, что они очень сложные, либо потому что требуют от нас выполнения сразу нескольких задач, либо ставят нас в ситуацию нехватки времени, — мы больше полагаемся на стереотипы. Это может объяснить нам, почему обычно не склонная к расизму белая женщина, проезжая на своей машине через «черный» район, так легко ошиблась в интерпретации действий чернокожих пешеходов, желавших помочь ей. В то время как ее голова была занята трудной задачей определения маршрута на незнакомых улицах, она, может быть, просто не сумела выйти за пределы легко активизируемого, передаваемого посредством культуры стереотипа, говорящего о том, что чернокожие опасны (Devine, 1989).

Когда человек слышит пренебрежительные этнические названия

Некоторые названия групп настолько унизительны и обидны, что большинство людей осмеливаются произносить их только в присутствии заведомо предвзятой аудитории или когда надеются оскорбить таким образом представителя целевой группы. В самом деле, большинство людей чувствуют себя неудобно даже тогда, когда им приходится говорить о таких названиях. Тем не менее с тревожащей частотой мы слышим эти оскорбительные названия, выкрикиваемые из окон проезжающих автомобилей, видим их написанными на стенах зданий или натыкаемся на них среди во всем остальном ничем не примечательного разговора. Каковы последствия этого? Как,



«Некоторые названия групп настолько унизительны и обидны, что их осмеливаются произносить только в присутствии заведомо предвзятой аудитории».

например, по вашему мнению, белые будут смотреть на человека с черным цветом кожи, услышав, что кто-то говорит об афроамериканцах как о «ниггерах»?

Один из вариантов, основанный на том, что мы узнали о легкости, с которой негативные стереотипы всплывают в головах людей, предполагает, что подобные клички должны подтолкнуть белых к тому, чтобы видеть черного человека в менее благоприятном свете. Однако Джеф Гринберг и его коллеги, поставив серию экспериментов, обнаружили, что воздействие оскорбительных этнических названий не так тривиально. Вместо этого эффект случайно услышанного этнического оскорбления зависит как от характеристик человека, против которого это оскорбление направлено, так, от уровня предвзятости того человека, который слышит его. Белые участники одного эксперимента наблюдали за дебатами между белым и чернокожим ораторами. Для некоторых участников чернокожий оратор выиграл дебаты, для других — выиграл белый. После, в то время как участники готовились анонимно оценить обоих выступавших, белый ассистент экспериментатора, игравший роль одного из участников, либо (1) не говорил ничего, либо (2) высказывал свое мнение о том, что чернокожий проиграл дебаты, либо (3) приправлял это мнение оскорбительной расовой кличкой — «Уж чего никак нельзя сказать, так это того, что ниггер выиграл дебаты». Услышанная этническая кличка воздействовала на оценку чернокожего оратора, но только в сочетании с его действительным успехом. Белые участники эксперимента, слышавшие это слово, оценивали черного оратора как менее умелого *только тогда, когда он проигрывал дебаты*. Если же он выигрывал, белые участники на него не клеветали (Greenberg & Pyszczynski, 1985).

Эти результаты выявляют один важный момент: хотя услышанная этническая кличка могла активизировать негативные стереотипы, касающиеся чернокожих, в сознании большинства белых участников эксперимента, только те из них, кто оценивал слабо выступившего оратора, полагались на эти стереотипы при вынесении своих суждений. Напротив, когда хорошее выступление оратора доказывало, что данные негативные стереотипы к нему неприменимы, участники эксперимента были менее склонны использовать их. Действительно, как показывает большинство исследований, люди меньше полагаются на стереотипы, когда обнаруживается, что они не соответствуют личностным характеристикам человека, о котором нужно вынести суждение (Fiske & Neuberg, 1990).

Второй эксперимент демонстрирует, что эффект случайно услышанного этнического оскорбления зависит также от взглядов человека, который слышит его (Simon & Greenberg, 1996). Три группы людей, различавшихся по характеру своих предубеждений, участвовали в исследовании «групповых процессов». Собравшись в лаборатории, белые участники и одна чернокожая подставная участница сначала работали над проблемой индивидуально, каждый на отдельном отгороженном рабочем месте, а затем передавали свои решения остальным. Однако ученые без ведома участников эксперимента заменяли эти решения другими, добавляя к каждому либо (1) такой комментарий: «Не могу поверить, что они включили в нашу группу эту чернокожую!», либо (2) такой: «Не могу поверить, что они включили в нашу группу ниггера!», либо (3) вообще никакого комментария. После этого все участники должны были охарактеризовать друг друга.

Как видно на рис. 3.9, этническая кличка действительно оказывала негативное воздействие на

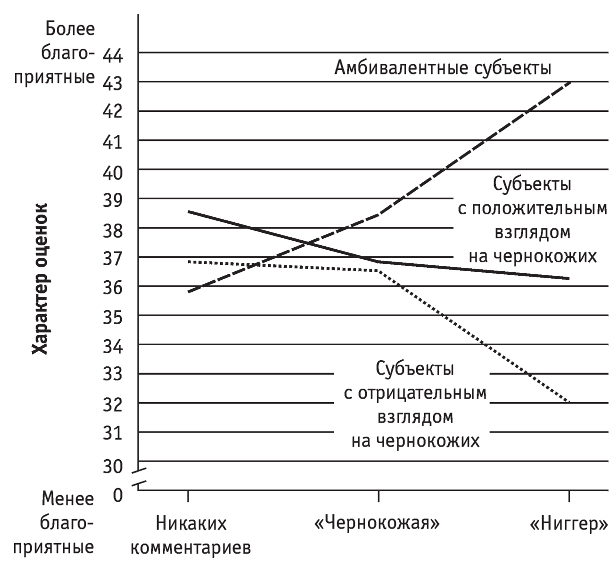


Рис. 3.9. Когда мы случайно слышим этническое оскорбление

Если мы случайно слышим или видим оскорбительное этническое название, как это влияет на наши суждения о тех, кто становится его жертвой? В одном из экспериментов этническое оскорбление, направленное на чернокожую участницу в составе команды, привело к тому, что белые участники, негативно относившиеся к людям с черным цветом кожи, оценивали ее плохо; оно никак не повлияло на участников, положительно относившихся к неграм, а белых участников эксперимента, которым были свойственны амбивалентные взгляды, заставило оценивать ее хорошо. Эффект случайно услышанной этнической клички зависит от нашего изначального отношения к оскорбляемой таким образом группе.

Источник: Simon & Greenberg (1996), Table 1.

оценку черного члена команды, но это происходило только тогда, когда участники изначально имели сильные негативные предубеждения против людей с черным цветом кожи. На участников, которые изначально хорошо относились к неграм, этническое оскорбление никак не повлияло. И возможно, самое интересное: участники, которые испытывали амбивалентные чувства к чернокожим — которым были свойственны как исключительно позитивные, так и исключительно негативные взгляды, — характеризовали черного члена команды *лучше*, наткнувшись на этническую кличку. Для этих амбивалентно настроенных участников этническое оскорбление, брошенное в сторону члена команды, который не сделал ничего плохого, могло стать напоминанием об их собственных враждебных взглядах — взглядах, несовместимых с их образом «я» как поборников равноправия. Возможно, чтобы защититься от нежелательного образа «я», амбивалентно настроенные участники «отклонялись в другую сторону», оценивая чернокожего члена команды положительно (Katz, Wackenhut & Hass, 1986).

Этот результат иллюстрирует то, что услышанные этнические оскорбления не на всех людей оказывают одинаковое воздействие. В частности, оскорбительные этнические названия скорее способны активизировать негативные стереотипы в головах тех людей, кто придерживается негативных предубеждений, чем тех, кто таких предубеждений не разделяет (Lepore & Brown, 1997; Wittenbrink et al., 1997). Таким образом, здесь мы снова видим взаимодействие личности и ситуации.

Резюме

Стереотипизация позволяет нам получать довольно много потенциально полезной информации ценой относительно небольших когнитивных усилий. Стереотипы помогают нам интерпретировать неоднозначное поведение, дают готовые объяснения того, почему другие действуют так, а не иначе, и предлагают готовые стандарты относительно того, как следует оценивать представителей различных групп. Люди больше склонны полагаться на стереотипы, когда они испытывают сильную личную потребность в структуре, а также когда вследствие определенного эмоционального настроения они мало мотивированы или не способны тщательно обрабатывать информацию. Ситуации, требующие большого количества когнитивных ресурсов, также поощряют использование стереотипов. Негативные стереотипы, всплывающие в уме, благодаря случайно услышанным оскорбительным этническим названиям могут побудить людей оценивать того, к кому относятся эти названия, менее благоприятно, но не в том случае, когда

Таблица 3.1

Цели, которым служат предубеждения, стереотипы и дискриминация, и факторы, связанные с ними

Цель	Личность	Ситуация	Взаимодействие
Создание материальных выгод для собственной группы	• Ориентация на социальное доминирование	• Соперничество между группами	• Когда группы рассматривают друг друга как потенциальных соперников, они начинают вести себя по отношению друг к другу как соперники, ненамеренно возбуждая то самое враждебное соперничество, которого изначально боялись. Такие самоисполняющиеся пророчества могут раскручиваться наподобие спирали, когда интенсивность конфликта усиливается по мере того, как все вовлеченные стороны все более убеждаются во враждебных намерениях своих противников
Завоевание общественного одобрения	• Конформизм • Самомониторинг • Воспринимаемое общественное положение	• Время • Место	• Люди, которым свойственна внешняя религиозность, обычно питают больше предубеждений, чем нерелигиозные люди, но те, чья религиозность ориентирована на поиск, редко демонстрируют сильные предубеждения • Люди, которым свойственна внутренняя религиозность, обычно на публике стараются соответствовать нормам социальной жизни, диктуемым их религией. Однако наедине с собой они оказываются не менее предвзятыми, чем нерелигиозные люди
Управление образом «я»	• Идентификация с собственной группой • Авторитарность	• Неудачи	• Люди с низким самоуважением склонны принижать членов других групп. Люди с высоким самоуважением тоже делают это, но они прибегают к подобной тактике в первую очередь тогда, когда их образ «я» попадает под угрозу вследствие неудачи
Стремление к экономности мышления	• Потребность в структуре • Настроения и эмоции	• Обстоятельства, отнимающие часть когнитивных ресурсов	• Случайно услышанное оскорбительное этническое название может подтолкнуть человека к дискриминации тех, на кого это оскорбление направлено, особенно когда кличка кажется соответствующей личным характеристикам этих людей и когда она совпадает с предубеждениями, уже имеющимися у слушателя

индивидуальные характеристики этого человека представляются не соответствующими данным стереотипам. Иллюстрируя еще один тип взаимодействия, оскорбительные этнические названия чаще всего руководят только теми, у кого уже имеются сильные негативные стереотипы, которые они могут использовать при оценке других.

Итак, мы видим, что стереотипы, предубеждения и дискриминация выполняют несколько разных функций (табл. 3.1). Неудивительно поэтому, что стереотипы, предубеждения и практика дискриминации так устойчивы к попыткам изменить их, и это — наша следующая тема.



«Контакты могут научить людей тому, что они похожи на представителей других групп».

ОСЛАБЛЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ И СТЕРЕОТИПОВ, УМЕНЬШЕНИЕ ДИСКРИМИНАЦИИ

Для Энн Атуотер и Си Пи Эллиса расовая ненависть и вражда были частью повседневной жизни. Поэтому заслуживает внимания то, что всего лишь через несколько недель после их конфронтации на собрании по поводу десегрегации школ они начали уважать друг друга и всего через несколько месяцев стали настоящими друзьями. Как можно объяснить такой драматический поворот? В последней части главы мы, отталкиваясь от того, что уже сейчас знаем, исследуем возможные способы эффективного уменьшения силы негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Вмешательство, основанное на гипотезе неведения

Если вы попросите прохожих на улице объяснить, почему на свете существуют негативные предубеждения и стереотипы, значительная часть их, скорее всего, предположит, что люди «просто не знают ничего лучшего». Мы могли бы назвать это *гипотезой неведения (ignorance hypothesis):* если бы только люди знали, что на самом деле представляют собой члены другой группы, они не стали бы применять стереотипы, испытывать предубеждения или дискриминировать других. Эта точка зрения предполагает, что после того как индивиды, принадлежащие к различным группам, будут просто собраны вместе или после того как им расскажут о том, что в действительности представляют собой члены других групп, они должны отказаться от своих стереотипов и предубеждений (Stephan & Stephan, 1984).

На самом деле есть некоторые причины полагать, что обычные контакты и образование могут помочь уменьшить антагонизм между группами. Как контакты, так и образование могут научить людей тому, что они похожи на представителей других групп. Это должно сделать представителей внешних групп более симпатичными, уменьшить пользу от разделения на внешнюю и свою группу и снизить тревогу, которую люди порой испытывают при встрече с чужаками (Stephan & Stephan, 1984). Люди могли бы таким образом узнать также и о том, что *не все* члены внешних групп похожи друг на друга, и это уменьшило бы для них полезность широких, упрощающих стереотипов.

К сожалению, проведенные в этой области исследования демонстрируют нам, что просто помещение индивидов из антагонистических групп в ситуацию контакта мало способствует уменьшению враждебности (Miller & Brewer, 1984; Stephan & Stephan, 1996). Точно так же и просто сообщение людям верной информации о том, что представляют собой другие группы, не является эффективным способом устранения враждебности между группами (Stephan & Stephan, 1984). Как обычные контакты, так и оперирующее фактами образование сами по себе недостаточны по двум причинам. Во-первых, такой подход предполагает, что предвзятость и конфликты вытекают из прямой логической оценки характеристик представителей внешних групп. Хотя люди могут иногда рассуждать подобным образом, враждебность между группами все-таки связана в меньшей степени с «фактами» и в большей степени — с нашей эмоциональной реакцией на них (Haddock, Zanna & Esses, 1994; Jussim, Nelson, Manis & Soffin, 1995; Stangor, Sullivan & Ford, 1991; Stephan et al., 1994). Кроме того, этот подход подразумевает, что люди будут с легкостью воспринимать информацию, опровергающую их стереотипы, — положение, не согласующееся с тем, какие усилия большинство

людей прикладывают, чтобы избежать изменения своих стереотипов.

Посмотрим, например, сколькими способами студенты-физики, не признающие женщин в своей научной области, могли бы списать со счетов выдающиеся учебные достижения своей однокурсницы. Объяснив ее отличные оценки везением, исключительным старанием или какими-то особыми преимуществами — чем угодно, кроме интеллектуальных способностей, — они могут сохранить свою веру в природное отсутствие у женщин способностей к естественным наукам и математике (Pettigrew, 1979). С другой стороны, просто предположив, что отличная оценка, полученная девушкой, уравновешивается ее слабыми успехами в других математических и естественнонаучных дисциплинах, ее товарищи по учебе также избавляются от необходимости менять свои стереотипы (Seta & Seta, 1993). И даже если студенты-юноши все же признают свою однокурсницу способной к наукам, они могут сохранить в неприкосновенности свои нелестные стереотипы, касающиеся девушек-студенток в целом, просто «вынося ее за рамки» как необычное исключение из правила (Allport, 1954; Kunda & Oleson, 1995; Rothbart & John, 1985; Weber & Crocker, 1983).

Таким образом, предполагая, что предвзятость и конфликты возникают вследствие прямой логической оценки характеристик внешних групп и что люди действительно хотят избавиться от своих ошибочных стереотипов, гипотеза неведения не учитывает того, что стереотипы, предубеждения и дискриминация служат важным потребностям. Это не значит, что контакты и образование не приносят вообще никакой пользы. На самом деле, о чем мы будем говорить ниже, личные контакты *могут* эффективно ослаблять предубеждения и стереотипы, существующие в группах, но только при определенных условиях. Кроме того, некоторые образовательные программы, подобные тем, которые учат воспринимать чужую точку зрения и рассуждать логически, могут способствовать увеличению терпимости и ослаблению стереотипов (Landis & Brislin, 1983; Schaller, Asp, Rosell & Heim, 1996). Но одни только контакты и оперирующее фактами образование могут сыграть лишь очень ограниченную роль в ослаблении вражды между группами.

Подход, основанный на целях

Основанная на целях стратегия уменьшения силы предубеждений, стереотипов и дискриминации может оказаться более эффективной. Этот подход построен на признании двух установленных выше положений. Во-первых, предубеждения, стереотипы и дискриминация служат важным для людей целям. Например, как мы уже знаем, дискриминация, направленная против членов других групп, помогает нам приобретать экономические ресурсы для собственной группы. Во-вторых, некоторые специфические черты личности и ситуации выдвигают эти цели на первый план. Например, желание добиваться выгод для своей собственной группы сильнее проявляется у определенных людей (скажем, тех, у кого сильна ориентация на социальное доминирование) и при определенных обстоятельствах (скажем, когда группы соперничают между собой за ограниченные экономические ресурсы).

Такой подход предполагает несколько стратегий вмешательства для устранения предубеждений, стереотипов и дискриминации. Во-первых, мы можем попытаться *изменить свойства личности*. Например, зная, что люди, которые испытывают тревогу, особенно склонны подгонять других под стереотипы, мы можем постараться уменьшить их тревогу, прежде чем они встретятся с представителями группы, уязвимой для стереотипов.

Во-вторых, мы могли бы попробовать *изменить свойства ситуации*. Например, поскольку люди с большей готовностью формируют и выражают предубеждения, когда это социально приемлемо, общество, обеспокоенное межгрупповыми конфликтами, может направить часть своих сил на создание и проведение в жизнь таких социальных норм, которые осуждали бы предубеждения и одобряли толерантность и взаимопонимание в отношениях между группами.

В-третьих, мы можем *дать людям альтернативные способы достижения целей*. Например, мы знаем о том, что люди иногда принижают членов других групп, чтобы повысить собственную самооценку. Стивен Фейн и Стивен Спенсер (Fein & Spencer, 1997) предположили, что если бы у людей были другие способы поддерживать хорошее мнение о себе, у них стало бы меньше причин дискредитировать других. Студенты, участники эксперимента Фейна и Спенсера, оценивали претендентку на работу, которая была представлена либо как американка еврейского происхождения, либо как американка итальянского происхождения; в этом конкретном студенческом кругу только еврейские, но не итальянские женщины были мишенью негативных стереотипов. Некоторые из участников, перед тем как оценивать претендентку, получили возможность укрепить свои представления о собственной ценности тем, что писали о вещах, важных для них, другим участникам не была предоставлена такая возмож-

ность. Результаты подтвердили предсказания ученых: еврейка получила менее благоприятные оценки, чем во всех других отношениях подобная ей итальянка, *только* со стороны тех участников эксперимента, которым не был дан шанс прежде подтвердить собственную ценность. Открытия, подобные этому, доказывают, что вмешательство с целью предоставить людям альтернативные способы удовлетворения их потребностей могут быть эффективным средством в борьбе против негативных предубеждений и стереотипов.

В-четвертых, мы можем попытаться *активизировать цели, несовместимые с предубеждениями, стереотипами и дискриминацией*. Особенно действенными в этом отношении могут оказаться три цели: *точность, справедливость* и *эмпатия*. Как мы помним, люди, мотивированные быть точными, часто выходят за пределы своих стереотипов и предубеждений, чтобы сформировать более индивидуализированное мнение о других (Neuberg & Fiske, 1987). Кроме того, поскольку многим нравится видеть себя честными и справедливыми — людьми, которые обращаются с членами всех групп как с равными, — они скорее соглашаются отказаться от своих предубеждений, когда замечают, что они сами или сообщества, к которым они принадлежат, действуют несправедливо (Dutton & Lake, 1973; Monteith, 1993). Милтон Рокич (Rokeach, 1971) заставил группу белых студентов-первокурсников Мичиганского государственного университета столкнуться с несоответствием между их предубеждениями и их ценностями, декларирующими равенство. Успех такого вмешательства был поразителен: студенты, осознавшие противоречия в самих себе, в дальнейшем более активно стояли за равные права для людей с черным цветом кожи, чаще выражали желание вступить в Национальную ассоциацию содействия прогрессу цветного населения, когда к ним обращались с такой просьбой месяцем позже, и даже чаще выбирали межэтнические взаимоотношения в качестве своей специализации. Когда равное обращение с другими людьми становится доминирующей ценностью, привязанность к негативным предубеждениям и стереотипам слабеет. Действительно, тем белым, для которых ценности, связанные с равноправием, являются исключительно важными, вид человека с черным цветом кожи напоминает именно об этих ценностях, а не о негативных стереотипных представлениях (Moskowitz, Salomon & Taylor, 2000).

И наконец, люди становятся более терпимыми, когда они ставят себе целью эмпатическое отождествление с членами других групп, то есть

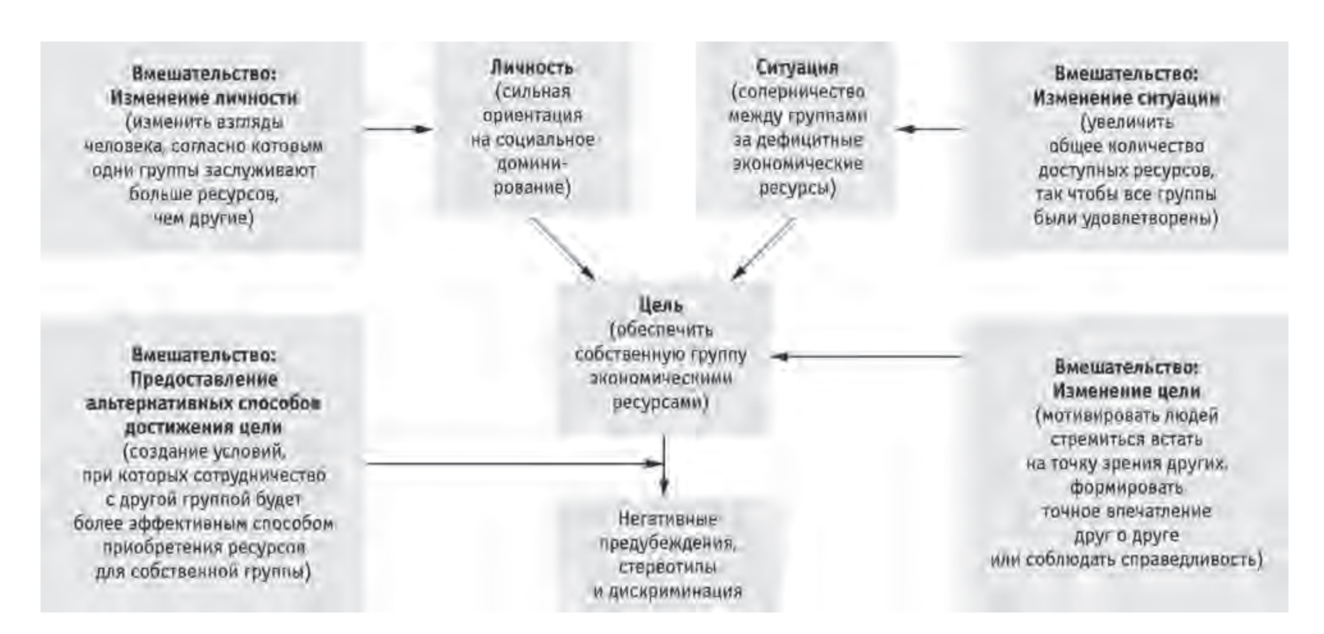


Рис. 3.10. Основанные на целях стратегии уменьшения силы негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации

Некоторые свойства личности и ситуации активизируют цели, которые могут быть удовлетворены с помощью негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации. Поэтому наиболее эффективные методы вмешательства должны включать по крайней мере одну из следующих стратегий: (1) изменение свойств личности; (2) изменение свойств ситуации; (3) предоставление людям альтернативных способов достижения целей; (4) выдвижение альтернативных целей, несовместимых с предубеждениями, стереотипами и дискриминацией.

стараются увидеть мир с точки зрения другой группы (Galinsky & Moskowitz, 2000; Stephan & Finlay, 1999). Например, Дэниэл Батсон и его коллеги (Batson et al., 1997) обнаружили, что люди, которые получали задание представить себя на месте конкретного человека, больного СПИДом, впоследствии стали смотреть на больных СПИДом как на группу более благосклонно. Чувство сопереживания, возникающее у человека, вставшего на точку зрения другого, возможно, лежит в основе успеха некоторых методов вмешательства, связанных с разыгрыванием ролей (McGregor, 1993). Например, знаменитая техника «Голубые глаза — карие глаза», придуманная Джейн Элиот для ослабления расовых предубеждений, состоит в том, что участники программы становятся мишенью дискриминации и унижений из-за цвета их глаз. После нескольких часов стресса в качестве жертвы дискриминации люди демонстрируют меньше предвзятости (Byrnes & Kiger, 1990) и больше чуткости в вопросах межрасовых отношений. Когда обстоятельства заставляют нас увидеть вещи с точки зрения несправедливо дискриминируемых групп, мы скорее готовы подвергнуть сомнению собственные стереотипы и предубеждения.

Итак, подход, основанный на целях, предлагает четыре широкие стратегии вмешательства (рис. 3.10). Далее мы увидим, что повышение эффективности контактов между группами обычно связано с применением по крайней мере одной из этих четырех стратегий.

Когда контакт помогает

В ходе судебного процесса *Браун против Совета по образованию* Верховный Суд США выслушивал аргументы за и против десегрегации общественных школ города Топека, штат Канзас. Многие из наиболее уважаемых в стране специалистов в области социальных наук считали, что совместное обучение белых и черных детей должно ослабить расовые предубеждения и враждебность, особенно если при этом будут соблюдаться определенные условия (Allport, 1954; Watson, 1947; Williams, 1947). К сожалению, на эти условия обращали мало внимания, и первые попытки десегрегации школ в действительности часто только подливали масла в огонь межрасовых конфликтов (Stephan, 1978). Сегодня ученые могут многое рассказать нам о том, когда контакты могут уменьшить напряженность между группами (Miller & Brewer, 1984; Pettigrew & Tropp, 2000; Stephan & Stephan, 1996).

- *Представители внешних групп должны обладать свойствами и способностями, опровергающими негативные стереотипы, касающиеся их групп* (Blanchard, Weigel & Cook, 1975). Например, такие направленные на ослабление предубеждений методы вмешательства, как десегрегация школ или программы соблюдения равноправия при найме на работу, будут наиболее эффективными, если мужчины и люди белой расы будут встречаться с хорошо подготовленными женщинами и представителями меньшинств.
- Поскольку люди скорее готовы принять другие группы, если считают толерантность социально уместным способом поведения, *контакты между группами должны поддерживаться местными властями и социальными нормами* (Cook, 1978). Если, например, управление школьного округа добровольно принимает на работу больше учителей из меньшинств и если учителя дружат между собой, независимо от расовой принадлежности, ученики скорее станут рассматривать контакты с одноклассниками из других расовых групп как законные и правильные.
- *Группы должны иметь одинаковый статус, по крайней мере в условиях контакта* (Aronson, Blaney, Stephan, Sikes & Snapp, 1978; Weigel, Wiser & Cook, 1975). Если учитель обращается с белыми учениками лучше, чем с черными, или если компания принимает женщин только на малопрестижные должности секретарш и мелких служащих, шансы, что контакт между группами приведет к изменению стереотипов и предубеждений, будут небольшими.
- *Контакт должен происходить на индивидуальном уровне* — человек с человеком, — позволяя людям, таким образом, заметить, что они во многих важных вещах похожи на представителей других групп и что представители других групп *не* все одинаковы (Amir, 1976; Herek & Capitanio, 1996; Pettigrew, 1997). Контакты на уровне личности позволяют завязаться дружбе, а люди, имеющие друзей из другой группы, обычно более благосклонно смотрят на всю эту группу (Pettigrew, 1998). Отсутствие контакта на индивидуальном уровне, например, когда ученики в десегрегированных школах во время перемен разделяются по группам на основе расовой принадлежности, делает задачу ослабления негативных предубеждений и стереотипов более трудной.
- *Контакт должен окупаться* (Blanchard et al., 1975). Если, например, мужчины и женщины совместно работают над проектом, который проваливается, ни одна из групп, скорее всего, не изменит своих негативных стереотипов относительно другой группы.

- И наконец, когда члены различных групп *работают вместе ради общих целей*, более вероятно, что контакт будет способствовать развитию толерантности в отношениях между группами (Cook, 1985).

Последний пункт можно хорошо проиллюстрировать опытом соперничающих между собой обитателей летнего лагеря для мальчиков в Оклахоме, о которых мы рассказывали в этой главе. Когда мы оставили «Орлов» и «Гремучих змей», две группы находились на грани настоящей войны. При этом ситуация прогрессивно ухудшалась, поскольку контакты между группами приводили к все более интенсивным взаимным оскорблениям и физическим стычкам. Успешно создав крайне враждебные друг другу группы, Музафер Шериф и его коллеги ((Sherif, 1961/1988) переключили свое внимание на поиск способов уменьшения взаимной ненависти. Разработанная ими стратегия была элегантно простой и безыскусной: если соперничество между группами создает враждебность, рассуждали они, то ослабление ориентации на соперничество и замещение ее ориентацией на сотрудничество должно снизить враждебность. Поэтому ученые поместили две группы в такие обстоятельства, когда им необходимо было сотрудничать. В одном случае «сломался» двигатель грузовика, который использовался для перевозки обитателей лагеря. В конце концов обе группы поняли, что могут завести двигатель, буксируя машину за канат, но только для этого надо работать всем вместе (используя, по иронии судьбы, тот самый канат, который они перетягивали, соперничая во время турнира). Занимаясь такими совместными, требующими сотрудничества делами, группы постепенно отказались от взаимной вражды и к концу сезона согласились внести свои деньги в общий фонд и проголосовали за то, чтобы ехать домой на одном автобусе (рис. 3.11). Заменив ориентацию на соперничество ориентацией на сотрудничество, Шериф и его коллеги уменьшили враждебность в отношениях между двумя группами.

Сотрудничество между представителями различных групп эффективно по нескольким причинам. Оно заменяет собой соперничество как способ приобретения экономических и социальных ресурсов. Оно мотивирует людей стремиться к более точному пониманию представителей других групп, уменьшая характерную для конкурирующих групп склонность воспринимать друг друга в упрощенном виде (Rusher, Fiske, Miki & Van Manen, 1991). Кроме того, сотрудничая с другими, мы более расположены включать их в свое осознание «мы» — видеть их как часть

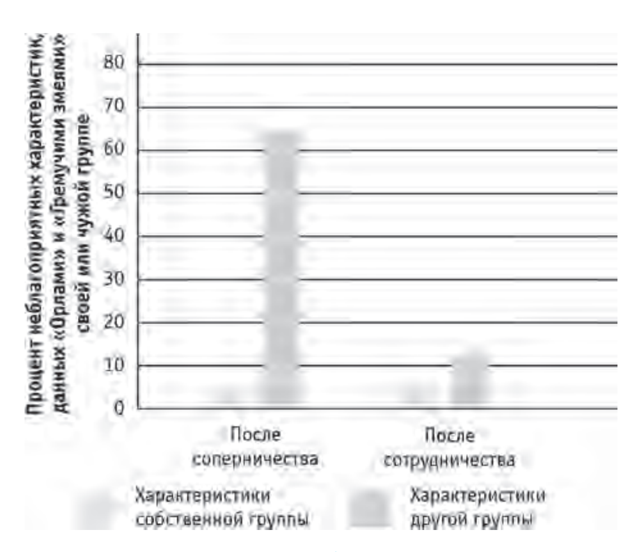


Рис. 3.11. От вражды к дружбе

Вражда между «Орлами» и «Гремучими змеями» уступила место дружбе и взаимному признанию после того, как две группы прекратили соперничать и стали сотрудничать друг с другом.

Источник: Sherif et al. (1961/1988), Tables 7.5, 7.6, p. 194–195.

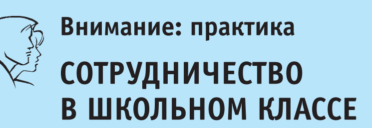


Общий труд в лагере «Роберс Кэйв».

После того как им пришлось сотрудничать друг с другом, например во время этого «перетягивания каната» с грузовиком, «Орлы» и «Гремучие змеи» стали испытывать больше симпатии друг к другу.

«нас», своего сообщества (Dovidio et al., 1997; Gaertner et al., 1990, 1993). Как обсуждалось в главе 1, люди иногда расширяют свое осознание «мы», включая в него многих других, а иногда сужают его до очень узкого круга (Allport, 1954; Brewer, 1991). Но независимо от того, где они проводят эту границу, люди склонны предпочитать тех, кто находится с ее внутренней стороны, тем, кто находится вовне. Поэтому когда люди работают вместе с членами других групп, развивая в себе осознание того, что «все мы здесь вместе», они начинают видеть других так же, как видят себя, разрушая тем самым предубеждения и стереотипы, существующие внутри их группы.

Однако метод вмешательства Шерифа не просто извлекает выгоду из полезных эффектов сотрудничества. Здесь действуют и другие пять принципов эффективного контакта. Поскольку мальчики специально были выбраны так, что все они очень походили друг на друга, относительно нетрудно было продемонстрировать, что ошибочные стереотипы, возникшие у двух групп, неверны. Сотрудничество между группами поддерживалось и одобрялось руководством лагеря. Обе группы имели для персонала лагеря одинаковый статус. Задачи сотрудничества требовали, чтобы члены двух групп взаимодействовали на индивидуальном уровне. Наконец, сотрудничество было успешным, так что контакт для его участников окупился. Тщательно сконструировав правильный набор условий, Шериф и его коллеги сумели превратить вражду между группами во взаимное признание и дружбу.



Внимание: практика

СОТРУДНИЧЕСТВО В ШКОЛЬНОМ КЛАССЕ

Помните ли вы, какой была школа, когда вы учились в начальных классах? В большинстве школ учитель обычно стоял перед классом, выкладывая факты и вызывая учеников отвечать на вопросы. «Так кто был шестнадцатым президентом Соединенных Штатов?» Некоторые ученики, страстно желающие показать, как они умны, чуть не выпрыгивали из-за парт с руками, поднятыми почти до потолка, в надежде привлечь внимание учителя. Другие — те, кто боялся сделать ошибку, — прятались за спинами одноклассников, стараясь стать как можно более незаметными и невидимыми. Рвущиеся ответить и не вызванные ученики были явно разочарованы, и все еще движимые желанием произвести впечатление на учителя и товарищей по классу, возможно, втайне надеялись, что тот, кого спросили, ответит неправильно. Боязливые ученики, наоборот, испускали вздох облегчения и расслаблялись — только для того, чтобы взглянуть на часы и обнаружить, что до конца урока еще далеко и им нужно снова превращать себя в невидимок (Aronson et al., 1978).

В таком контексте соперничества не представляется удивительным, что многие из первых попыток десегрегации школ мало помогли в деле ослабления негативных предубеждений и стереотипов. Юные чернокожие ученики, на протяжении большей части своей школьной жизни бывшие заложниками плохих школ, не дающих достаточных знаний, в целом оказались слабо подготовленными к тому, чтобы конкурировать с белыми одноклассниками, и очень скоро подтверждали в глазах окружающих существующие негативные стереотипы. К тому же тревога, обычная для классов, построенных на соперничестве, ограничивала когнитивные ресурсы, так что черным школьникам было трудно хорошо справляться с заданиями, а белым — выйти за пределы своих стереотипов. Наконец, многие учителя, недовольные десегрегацией, провели «ресегрегацию» своих классов: белые — сюда, черные — туда. Столкнувшись с неудачей школьной десегрегации в попытках ослабить межрасовые предубеждения, ученые и специалисты в области образования начали перестраивать школьную среду с учетом уроков, извлеченных из экспериментов, подобных эксперименту Шерифа (DeVries & Slavin, 1978; Johnson & Johnson, 1975; Weigel, Wiser & Cook, 1975).

Рассмотрим, например, концепцию *мозаичных классов (jigsaw classroom)*, разработанную Элиотом Аронсоном и его коллегами (Aronson et al., 1978) и впервые примененную в округе Остин, штат Техас. В рамках этой концепции каждый школьник становился членом команды из примерно шести учеников разного пола и расовой принадлежности. Материал урока также, и не случайно, разделялся на шесть частей (например, детство Линкольна, его карьера в качестве юриста, избрание его президентом и т. д.). Каждый ученик сначала получал одну часть материала и встречался с «экспертной группой», составленной из членов других команд, получивших то же задание (например, детство Линкольна). Затем ученики возвращались в свои собственные команды и передавали товарищам приобретенные ими знания. Поскольку информация, которая была у каждого из учеников, представляла собой только один кусочек мозаики, чтобы выучить весь урок, каждый должен был полагаться на пятерых других членов команды.

Польза такой структуры классов — в применении шести принципов эффективного контакта. Во-первых, разделяясь сначала на экспертные группы, все школьники могут лучше подготовиться к тому, чтобы успешно преподать материал своим командам, и это помогает школьникам из меньшинств опровергнуть стереотип, представляющий их некомпетентными. Во-вторых, поскольку учитель сам распределяет учеников по командам, контакт между людьми разных рас и разных полов получает явную поддержку и одобрение влиятельного авторитета. В-третьих, всем ученикам присваивается одинаковый статус в классе — они не разделены по принципу расы или пола и все несут равные обязанности. В-четвертых, контакт происходит на индивидуальном уровне, позволяя школьникам увидеть положительные качества друг друга и рассеять иллюзию однородности внешних групп. В-пятых, ученики сотрудничают друг с другом, работая над общей задачей: выучить сегодняшний урок. И шестое, так как результаты обучения у школьников, работающих в таких группах, обычно бывают лучше, в особенности у тех, кто прежде учился плохо, контакт может окупаться для всех учеников, если оценки ставятся таким образом, чтобы для члена команды были выгодны успехи его или ее товарищей.

Действительно, школьники, которые учатся в классах, построенных на сотрудничестве, чаще дружат с детьми другой этнической принадлежности, даже с теми, кто учится не в их классе (Johnson, Johnson & Maruyama, 1984; Slavin & Cooper, 1999). Кроме того, успеваемость школьников в таких классах повышается (Johnson & Johnson, 1994; Stevens & Slavin, 1995). При таких документально подтвержденных успехах — снижении враждебности в отношениях между группами и улучшении общих достижений школьников в учебе — классы, построенные на сотрудничестве, могут стать мощным оружием в борьбе против негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации.

❑

Резюме

Гипотеза неведения предполагает, что люди изменили бы свои негативные предубеждения и стереотипы, если бы только знали истинные факты, касающиеся членов других групп. Однако одних фактов оказывается недостаточно. Наоборот, поскольку предубеждения, стереотипы и дискриминация служат нескольким полезным для человека функциям, успешными будут только те стратегии вмешательства, которые принимают в расчет эти функции и их причины. При определенных условиях контакт между членами различных групп может помочь возникнуть дружбе между группами и ослабить конфликты: представители групп, на которые нацелены негативные стереотипы, должны иметь возможность опровергнуть эти стереотипы; контакт должен поддерживаться местными нормами и институтами; представители различных групп, как участники контакта, должны иметь равный статус; контакт должен происходить на индивидуальном уровне, человек с человеком; контакт должен окупаться и быть основан на сотрудничестве, когда члены различных групп работают вместе ради общей цели.



Повторение:

НЕВЕРОЯТНАЯ ИСТОРИЯ, ПРОИЗОШЕДШАЯ С ЭНН АТУОТЕР И СИ ПИ ЭЛЛИСОМ

Противостояние Энн Атуотер и Си Пи Эллиса было яростным, а их позиции — непоколебимыми. Они презирали друг друга, и каждый был бы рад увидеть другого мертвым. Каким образом рассмотренные нами научные исследования могут помочь объяснить такой накал их ненависти друг к другу и силу предубеждений, из которых эта ненависть возникла?

Вспомним, во-первых, что оба они были бедны. Каждому не хватало многого для того, чтобы их семьи могли хотя бы вообразить себе исполнение для них «американской мечты». По мере того как движение за гражданские права набирало силу, опасения и предубеждения белых бедняков, подобных Эллису, росли: приобретения черных, скорее всего, будут добыты путем изъятия из карманов белых бедняков. Это убеждение укреплялось теми, кто держал в своих руках реальные богатство и власть. Так что ядро конфликта между Атуотер и Эллисом составляло их общее желание добыть экономические и социальные ресурсы для нужд собственной группы.

Но это была только одна часть причины, на которой основывалась их вражда, поскольку предубеждения и стереотипы служат также и другим важным функциям. В свете социальных норм того времени Атуотер и Эллис заслуживали общественного одобрения за выражение своих предубеждений. В частности, расистские нормы Старого Юга оказывали влияние на Си Пи Эллиса с самых ранних лет его жизни, его отец был членом Ку-клукс-клана. Кроме того, негативные предубеждения и стереотипы помогали

Атуотер и Эллису поддерживать благоприятные образы «я». Рассматривая белых как аморальных людей, Энн Атуотер легче могла уверить себя в собственной добродетели. Унижая людей с черной кожей в отместку за личные разочарования и неудачи, Си Пи Эллис мог считать себя более стоящим человеком, а вступив в Ку-клукс-клан, он смог объединить себя с тем, в чем видел доблестную и рыцарски благородную попытку сохранить культуру белых христиан. И наконец, упрощающая природа стереотипов, безусловно, была ценным качеством как для Атуотер, так и для Эллиса, учитывая их переполненную работой и тревогой жизнь.

Так выросли предубеждения. И когда Эллис и Атуотер стали все чаще обнаруживать себя работающими друг против друга, Эллис начал представлять для Энн Атуотер все то порочное, что она приписывала белым, а Атуотер стала символизировать для Эллиса все то низкое и угрожающее, что он видел в черных. Удивительно поэтому, что всего за несколько недель, пока шла первая встреча по вопросу десегрегации школ, эти двое научились уважать друг друга и довольно скоро стали настоящими друзьями. Как объяснить такой драматический поворот?

Началось с того, что организатор собрания, повинуясь гениальному озарению или, возможно, просто по воле счастливого случая, уговорил Эллиса и Атуотер совместно возглавить группу для поиска решения проблемы десегрегации. Сказать, что они были партнерами, не готовыми к сотрудничеству, будет слишком мало. Но их согласие работать вместе — или, возможно, более точно, не спускать друг с друга бдительных глаз — оказалось первым решающим шагом в сторону примирения, потому что новые обязанности требовали, чтобы они *сотрудничали*. Этот шаг был добровольным. Второй шаг таким не был. «Как она могла согласиться работать вместе с ку-клукс-клановцем?» — шипела черная община. «Как наш лидер мог даже помыслить о том, чтобы иметь дело с этой женщиной?» — фыркали последователи Эллиса. Особенно для Эллиса такое отторжение явилось ошеломляющим ударом: он всего лишь хотел защитить интересы сообщества белых бедняков, и в ответ на это оно перестало принимать его. Он остался один. Таким образом, Эллис и Атуотер начали потихоньку дрейфовать навстречу друг другу, подталкиваемые теми самыми экстремистами, которые надеялись удержать их на расстоянии.

И когда они стали оценивать друг друга более внимательно, на этот раз с целью добиться точного понимания, они начали замечать то многое, в чем были похожи. Оба они много работали, но были бедны, оба страстно желали создать лучшие возможности для своих детей, оба были откровенны до резкости в своей манере поведения и оба были людьми принципа. Атуотер была удивлена, узнав, что Эллис боялся заглядывать в «черные» районы, так же как она боялась заглядывать в «белые». Эллис понял, что школы для чернокожих детей находились в таком ужасающем состоянии не потому, что негры не заботились о поддержании их в порядке, как он когда-то думал, а потому что эти школы, так же как и школа, где учились его дети, очень плохо финансировались. Чувство сопереживания и эмпатия, возникшие между ними, были в этой ситуации вполне естественны. Может быть, они не враги друг другу, стало приходить им в голову. Может быть, у них обоих есть общий враг — богатые, которые не хотят позволить беднякам, черным *и* белым, занять достойное «место под солнцем». Рамки понятия «мы» у Эллиса и Атуотер начали расширяться, чтобы включить туда другого.



Лозунг на плакате: «Мы выступаем вместе — католики, иудеи, протестанты — за достоинство и братство всех людей под Богом. Сегодня!»

Они уже никогда не будут такими, как раньше. Встречи продолжались, и их связь становилась крепче, и теперь, тридцать лет спустя, они все еще считают друг друга друзьями. Хотя история Энн Атуотер и Си Пи Эллиса, с одной стороны, очень необычна, с другой стороны — она вполне обыкновенна. Потому что не только их подтолкнули к взаимной ненависти те же самые силы, которые лежат в основе наших собственных предубеждений и стереотипов. Силы, которые побудили их преодолеть свой антагонизм, являются теми же самыми силами, которые могут помочь и нам добиться этого.



ИТОГИ ГЛАВЫ

ПЛАНЕТА ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ

Предубеждения, стереотипы и дискриминация пронизывают все культуры мира и несут с собой значительные экономические, социальные и психологические издержки для своих жертв. Нетерпимость к представителям других групп так же дорого обходится и тем, кто придерживается предубеждений и стереотипов, и всему обществу, в котором существует дискриминация.

СОЗДАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ВЫГОД ДЛЯ СОБСТВЕННОЙ ГРУППЫ

1. Чтобы доставить своим группам нужные ресурсы, мы можем создавать конкурентные преимущества для собственной группы и доходим до того, что начинаем испытывать антипатию к представителям других групп и думать о них плохо.
2. Люди с сильной ориентацией на социальное доминирование хотят, чтобы их группа доминировала над другими группами и превосходила их в материальном и социальном смысле. В результате они в большей степени склонны придерживаться негативных предубеждений и стереотипов, направленных против других групп.
3. Когда наступают трудные, с экономической точки зрения, времена — когда группы соперничают друг с другом за материальные ресурсы, — люди скорее усваивают и с большей готовностью выражают негативные предубеждения и стереотипы.
4. Видя друг в друге соперников, группы могут сами возбуждать или усиливать то соперничество, которого они изначально боялись. Эти самоисполняющиеся пророчества могут быстро закручиваться в спираль конфликта все возрастающей интенсивности.

ЗАВОЕВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ОДОБРЕНИЯ

1. Мы часто выражаем или усваиваем предубеждения, стереотипы и дискриминационные склонности, которые есть у тех, с чьей стороны мы ищем общественного одобрения.
2. Индивиды с тенденцией к конформизму, с высокой склонностью к самомониторингу или с нетвердым положением в группе особенно легко перенимают существующие в их группе предубеждения.
3. Поскольку нормы, касающиеся предубеждений и дискриминации, изменяются со временем и различаются в зависимости от места, отношения и способы поведения — по крайней мере в их публичном выражении — точно так же меняются.
4. Те, кто считает себя религиозным по внутренним причинам, на глазах у других представляют себя людьми, относительно мало склонными к расизму. Однако когда наблюдателю трудно сделать какие-либо заключения об их отношении к представителям другой расы, такие индивиды оказываются не меньшими расистами, чем те, кто не заявляет о своей религиозности. Только те люди, которые рассматривают религию как поиск истины и смысла жизни, обычно бывают менее предвзятыми, чем люди, не считающие себя религиозными.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОМ «Я»

1. Негативные предубеждения, стереотипы и дискриминация могут помочь нам управлять нашей личностной и социальной идентичностью. Например, превращая членов слабых меньшинств в «козлов отпущения» или возвышая свою группу над другими группами, мы можем видеть себя в более благоприятном свете.
2. Те, кто в большой степени идентифицирует себя со своей группой, и те, кому свойственны сильные авторитарные тенденции, особенно часто используют предубеждения и стереотипы для управления своим образом «я».
3. Когда люди терпят неудачу в чем-то важном для себя, они чаще склоняются к тому, чтобы демонстрировать предпочтение собственной группы и дискриминировать других.
4. Люди с высоким самоуважением охотно дискредитируют представителей внешних групп, но только в том случае, когда их высокому самоуважению что-то угрожает.

СТРЕМЛЕНИЕ К ЭКОНОМИЧНОСТИ МЫШЛЕНИЯ

1. Стереотипизация позволяет нам получать потенциально полезную информацию ценой относительно малых когнитивных усилий.

2. Применение стереотипов помогает нам интерпретировать неоднозначное поведение окружающих, дает готовые объяснения того, почему некоторые другие люди действуют так, а не иначе, и поставляет стандарты для оценки представителей различных групп.
3. Люди больше склонны полагаться на свои стереотипы, когда испытывают сильную потребность в структуре или когда их настроение и эмоции делают их мало мотивированными или не способными тщательно обрабатывать информацию, касающуюся других.
4. Ситуации, требующие большого количества когнитивных ресурсов, также делают применение стереотипов более вероятным.
5. Негативные стереотипы, которые приходят на ум человеку, случайно услышавшему пренебрежительное этническое название, могут заставить этого человека оценивать тех, на кого нацелены такие слова, менее благосклонно, но не в тех случаях, когда личные качества этих людей явно не соответствуют стереотипам. Иллюстрацией другого типа взаимодействий служит то, что этнические клички оказывают свое негативное влияние в основном на людей, у которых уже имеются сильные негативные стереотипы.

ОСЛАБЛЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ И СТЕРЕОТИПОВ, УМЕНЬШЕНИЕ ДИСКРИМИНАЦИИ

1. Гипотеза неведения предполагает, что люди изменили бы свои негативные предубеждения и стереотипы, если бы только знали истинные факты, касающиеся членов других групп. Однако одних фактов оказывается недостаточно.
2. Поскольку предубеждения, стереотипы и дискриминация служат нескольким полезным для человека функциям, успех могут принести только такие стратегии вмешательства, которые принимают в расчет эти функции.
3. При определенных условиях контакт между представителями различных групп может способствовать возникновению дружбы и ослаблению конфликтов между группами. Представители групп, относительно которых существуют негативные стереотипы, должны иметь возможность своим поведением опровергнуть эти стереотипы; контакт должен поддерживаться местными нормами и властями; представители различных групп, как участники контакта, должны иметь одинаковый статус; контакт должен происходить на индивидуальном уровне, человек с человеком; контакт должен окупаться и быть основан на сотрудничестве, когда члены различных групп работают вместе ради общих целей.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Авторитарность (Authoritarianism) — склонность покоряться тем, кто имеет больше власти, и очернять тех, у кого меньше власти.

Внешняя религиозность (Extrinsic religiosity) — ориентация на религию, при которой религия видится способом приобретения других ценных вещей, таких как дружба, статус или утешение.

Внутригрупповая пристрастность (Ingroup bias) — тенденция предоставлять членам собственной группы более значительные преимущества, чем членам других групп.

Внутренняя религиозность (Intrinsic religiosity) — ориентация на религию, при которой люди стараются воспринять ее учение, видя в религии самостоятельную цель.

Дисидентификация (Disidentifying) — снижение в собственном представлении значимости определенной сферы (например, академических достижений) для самоуважения.

Дискриминация (Discrimination) — определенное поведение в отношении людей из-за их принадлежности к некоторой группе.

Кажущаяся однородность внешней группы (Perceived outgroup homogeneity) — феномен переоценки того, насколько члены внешней группы похожи друг на друга.

Минимальная межгрупповая парадигма (Minimal intergroup paradigm) — экспериментальная процедура, в ходе которой создаются искусственные, произвольно сформированные кратковременные группы для исследования основ предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Ориентация на социальное доминирование (Social dominance orientation) — желание человека, чтобы его (ее) собственная группа доминировала над другими группами и превосходила их с социальной и материальной точки зрения.

Прагматическая теория групповых конфликтов (Realistic group conflict theory) — гипотеза о том, что конфликты между группами, так же как и негативные предубеждения и стереотипы, возникают вследствие

реального соперничества между группами за нужные им ресурсы.

Предубеждение (Prejudice) — обобщенная установка по отношению к членам некоторой социальной группы.

Религиозность поиска (Quest religiosity) — ориентация на религию, при которой религия видится как путешествие, предпринимаемое с целью разобраться в сложных духовных и моральных вопросах, обычно в сочетании с убеждением, что быстрые, простые ответы не могут быть верными.

Создание «козла отпущения» (Scapegoating) — процесс обвинения членов других групп в собственных фрустрациях и неудачах.

Социальная идентичность (Social identity) — наши убеждения и чувства по отношению к группе, к которой мы, по нашему мнению, принадлежим.

Стереотип (Stereotype) — обобщенное убеждение относительно членов некоторых социальных групп.

Стереотипизация (Stereotyping) — процесс категоризации индивида как члена некоторой группы и последующих заключений о том, что он или она обладает характеристиками, в целом присущими членам этой группы.

Угроза подпасть под стереотип (Stereotype threat) — страх человека нечаянно подтвердить стереотип, существующий у других относительно его группы.



Группы

УДИВИТЕЛЬНЫЙ ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ МАРГАРЕТ ТЭТЧЕР

Казалось, она столкнулась с непреодолимыми препятствиями. За всю 600-летнюю историю существования британской парламентской системы ни одна политическая партия не выбрала своим лидером женщину. Консервативная партия особенно неодобрительно относилась к женщинам-политикам. Это очевидно, поскольку когда Тэтчер находилась у власти, в числе 276 консервативных членов парламента было всего 7 женщин. Тэтчер была нетипичным консерватором и по другим причинам. Несмотря на то, что в ее партии высоко ценился круг бывших однокашников из элитных учебных заведений и сословные привилегии, сама Тэтчер выросла в семье среднего класса и получила соответствующее образование, так что в круг ее знакомых входило сравнительно мало людей высокого ранга. Она состояла в той партии, где трудолюбие подчас не воспринималось всерьез, но в то же время проявила склонность к энергичной работе и приобрела свою высокую репутацию именно благодаря этому качеству. В партии глубоко чтили традиционные институты, а она была готова уничтожить любой институт, традиционный или новый, который мешал достижению ее политических идеалов. Она состояла в партии, разделявшей умеренные центристские взгляды, и тем не менее Тэтчер неизменно стояла на стороне правых сил. В целом ее вкусы полностью не совпадали с представлениями и убеждениями тех самых людей, чьи голоса она стремилась получить. Избиратели настороженно относились и к политической неопытности Тэтчер. Она почти не играла никакой роли во внешней политике и не решала вопросов национальной безопасности, поскольку никогда не занимала ни одной из трех ведущих правительственных должностей, характерных для национальных политических лидеров. Многие коллеги-парламентарии считали Тэтчер ригидной, грубоватой и лишенной чувства юмора. А за пределами парламента ее ценили еще меньше, особенно после того, как во время пребывания на посту министра образования Тэтчер приняла решение прекратить программу выдачи детям бесплатного молока, так что ей дали нелестное прозвище «Молочная воровка», и она стала «самой непопулярной женщиной в Англии». Итак, казалось, не было никаких оснований считать ее серьезным кандидатом в лидеры партии.



Непохожая на победителя

Поэтому неудивительно, что неофициальный опрос за три недели до выборов лидеров партии показал, что только два члена парламента — консерваторы отдадут за Тэтчер свои голоса, а букмекерские конторы принимали ставки 50 к 1 на ее проигрыш. Когда по данным другого опроса, всего за день до голосования, оказалось, что более 60% членов парламента собираются голосовать против Тэтчер, ее конкуренты были полностью уверены, что она потерпит сокрушительное поражение.

Их уверенность оказалась преждевременной. Тэтчер потрясла британский политический истэблишмент: она разгромила Эдварда Хита на первом туре выборов, а на втором туре победила остальных претендентов и стала новым лидером консервативной партии. И когда четыре года спустя консерваторы нанесли поражение лейбористам на общих выборах 1979 года, Маргарет Робертс Тэтчер стала первой женщиной-премьер-министром в истории Великобритании.

Те, кто считал триумф Тэтчер отклонением от нормы, снова и снова испытывали шок, когда ее еще два раза переизбирали премьер-министром. Всего Маргарет Тэтчер руководила страной почти 12 лет, дольше всех премьер-министров XX века. Современные историки считают ее одним из самых выдающихся лидеров в британской истории.

Однако впоследствии, когда уже казалось, что «железная леди» может руководить страной еще много лет, то ее собственная консервативная партия — та самая, которая привела Тэтчер к власти десятилетием раньше, — нелюбезно лишила ее лидирующей позиции. Партия вытеснила ее из кабинета и, таким образом, убрала с политической сцены одного из самых влиятельных лидеров в мире. Политическое течение обернулось против Тэтчер и оборвало ее стремительную и, даже можно сказать, невероятную карьеру (Mayer, 1979; Ogden, 1990; Thompson & Thompson, 1990).

Как мы объясним неожиданные перемены в политической жизни Маргарет Тэтчер? Как получилось, что всего за три недели консервативная партия отказала в преданности влиятельному и опытному лидеру и выбрала претендента-аутсайдера? Почему англичане снова и снова возвращали ее к власти? Какие групповые процессы привели к быстрому и бесцеремонному свержению Тэтчер, такому же невероятному, как и ее восхождение к власти?

История взлета и падения Тэтчер невероятно увлекательна. Интересно также и то, что эта история помогает нам понять, как функционируют группы. Вы уже видите на протяжении всего этого учебника, что люди — «групповые существа», они рождаются в семьях, играют с друзьями, учатся вместе с однокурсниками-студентами, «болеют» с незнакомыми людьми на спортивных соревнованиях, трудятся с коллегами, чтобы заработать на жизнь, воюют в солдатском строю против общих врагов. Везде — семье и в школе, на стадионе, на рабочем месте и на военной базе наша жизнь проходит в группе.

В этой главе мы расскажем о том, как группы влияют на индивидов и как индивиды влияют на группы. Вы увидите, что толпа часто способствует проявлению как самых худших, так и самых лучших человеческих качеств, в том числе агрессии и сострадания, равнодушия и помощи, лени и командного духа. Вы узнаете, как случайное скопление незнакомых людей превращается в единую группу. Вы поймете, что группы порой удивительно эффективны, а порой некомпетентны. Мы рассмотрим динамику отношений между лидерами и их последователями, увидим, как выбираются лидеры, что делает их эффективными и что приводит к их свержению. В общем, мы детально изучим групповые процессы, влияющие на нашу повседневную жизнь.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРУПП

Вообще любая **группа** состоит из двух или более индивидов, влияющих друг на друга. Такое определение чересчур кратко, оно включает как скопление людей, оказавшихся одновременно в одном и том же месте (например, в ожидании автобуса на остановке), так и в высшей степени структурированные организации, члены которых имеют общие цели и идентичность (например, в женских и мужских студенческих организациях). Хотя группа незнакомых людей, оджидающая городской автобус, гораздо меньше напоминает «настоящую группу», чем женское студенческое общество, и та и другая может влиять на наши поступки. Итак, мы начнем с рассмотрения «группировок», простых скоплений индивидов и позже обратим наше внимание к характеристикам и функционированию «настоящих» групп.

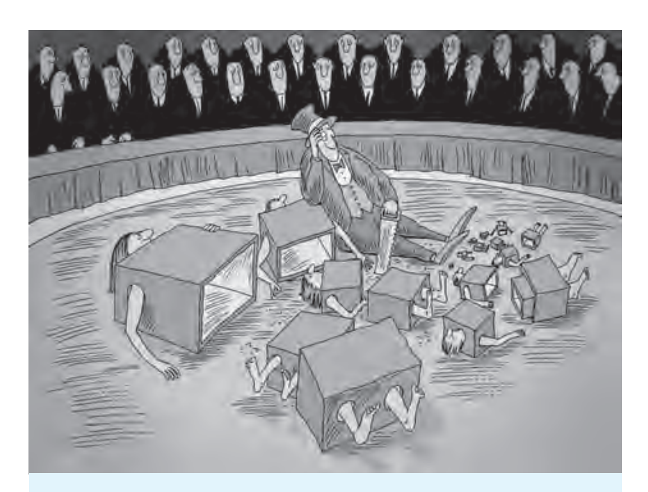
Группа (Group) — двое или более индивидов, влияющих друг на друга. Скопления людей приобретают черты групп, когда их члены взаимозависимы, имеется общая идентичность и структура.

Простое присутствие других и социальная фасилитация

Норман Триплетт был фанатиком велосипедных гонок. По случайному совпадению он еще оказался психологом. Однажды Триплетт заметил, что велосипедисты ехали быстрее рядом с другими велосипедистами и медленнее, когда ехали в одиночку. Психолог направился в лабораторию и провел один из первых экспериментов в социальной психологии. Триплетт (Triplett, 1897–1898) попросил детей крутить рыболовные катушки как можно быстрее. Оказалось, что дети крутили катушки гораздо быстрее в присутствии других, чем когда выполняли задание одни.

Триплетт приписал это явление инстинкту соперничества, пробуждающемуся в присутствии других людей. Однако Триплетт не знал, что человек начинает лучше выполнять действия в присутствии не только конкурентов, но и просто случайных людей, оказавшихся рядом. Почему уже *одно присутствие* других приводит к тому, что выполнение задания улучшается? Роберт Зайонк (Zajonc, 1965) отметил, что присутствие других возбуждает человека; рядом с другими у человека усиливается сердцебиение, убыстряется дыхание и проявляются другие признаки физиологического возбуждения. Зайонк также вспомнил хорошо известные данные о том, что возбужденные люди чаще проявляют *доминантные реакции*, то есть знакомые, хорошо усвоенные образы поведения (Spence, 1956). Ученый сделал вывод о том, что само присутствие других возбуждает нас и вызывает доминантные реакции.

Если Зайонк рассуждал правильно, то пребывание рядом с другими должно в одних случаях улучшать выполнение действий, а в других — ухудшать. Когда доминантная реакция помогает выполнению задания, то присутствие других должно усовершенствовать выполнение действия. Возьмем, к примеру, опытного рабочего на сборочной линии, устанавливающего левое переднее крыло на автомобиле. При такой работе человек вставляет крыло в рамку и затем заталкивает его на место.



«Когда доминантная реакция помогает выполнению задания, то присутствие других должно усовершенствовать выполнение действия».

Поскольку рабочий на автозаводе быстро усваивает такую операцию и хорошо знает свое дело, то доминантная реакция — сначала выровнять, а затем затолкать — позволяет рабочему хорошо справиться с задачей. Так что если по цеху станут ходить люди и усилят возбуждение рабочего, то он или она должны работать продуктивнее, чем обычно.

Но что произойдет, если впоследствии дизайн автомобиля изменится и потребуется выполнить другую процедуру: сначала выровнять крыло, а потом *навесить*? Будет ли в этом случае рабочий лучше выполнять операцию в присутствии других? Скорее всего, нет, предположил Зайонк, потому что доминантная реакция рабочего больше не будет соответствовать его работе. Чем больше людей проходят мимо рабочего, тем больше доминантная реакция — заталкивание автомобильного крыла будет мешать рабочему, и он не сможет аккуратно присоединить крыло к креплениям. Когда наши хорошо отработанные и привычные доминантные реакции не улучшают выполнение задания, — как это бывает в случае новых и неосвоенных задач, то присутствие других должно ухудшать работу.

Многочисленные исследования подтверждают эту теорию **социальной фасилитации**: присутствие других действительно улучшает выполнение усвоенных простых заданий и мешает выполнению неосвоенных и сложных операций (Bonds & Titus, 1983; Guerin, 1993), (рис. 4.1). В качестве примера приведем эксперимент Джеймса Майклса и его коллег (Michaels et al., 1982). После того как исследователи понаблюдали за игроками в пул* в Виргинском политехническом институте и оценили меткость ударов, четыре помощника экспериментатора вошли в зал и стали смотреть за игрой. Как и предсказывает теория социальной фасилитации, хорошие игроки, когда за ними наблюдали, показывали результаты лучше, чем прежде, количество метких ударов у них увеличивалось с 71 до 80%. И наоборот, менее талантливые игроки, у которых еще не было достаточного навыка, справлялись хуже, и уровень успешных ударов у них снижался с 36 до 25%.

Социальная фасилитация (Social facilitation) — процесс, происходящий, когда присутствие других делает более вероятной доминантную реакцию и ведет к более совершенному выполнению задачи в хорошо освоенных заданиях и ухудшает выполнение неосвоенных задач.

Одного присутствия других, по-видимому, достаточно, чтобы человек чаще проявлял доминантную реакцию (см., например: Schmitt, Gilovich, Goore & Joseph, 1986). В самом деле, даже простейшие животные, такие как тараканы, усиливают свою доминантную реакцию в присутствии других тараканов (Zajonc, Heingartner & Herman, 1969). У людей оценивающее восприятие и отвлечение внимания может еще больше увеличить этот эффект. Во-первых, когда люди считают, что наблюдатели явно оценивают их



Рис. 4.1. Выполнение действий в присутствии других
Присутствие других возбуждает, а когда мы возбуждаемся, то чаще всего ведем себя так, как мы привыкли. Подобные доминантные реакции обычно оказываются полезными для хорошо отработанных «простых» задач. В результате мы лучше справляемся с освоенными заданиями, когда рядом находятся другие люди. И наоборот, доминантные реакции ухудшают выполнение еще не освоенных «сложных» заданий. Поэтому мы хуже справляемся с неосвоенными заданиями, когда рядом находятся другие люди.

* Pool — бильярдная игра нумерованными шарами на столе с шестью лузами. (*Примеч. перев.*)

действия, они больше возбуждаются и это возбуждение усиливает проявление доминантой реакции (Cottrell, 1968; Seta & Seta, 1992; Seta, Crisson, Seta & Wang, 1989). Так, если рабочий видит, что за его действиями наблюдают и оценивают, то доминантная реакция у него будет выражена ярче, чем в случае, когда рядом будут находиться люди с завязанными глазами, которые не в состоянии оценить ситуацию (Cotrell, Wack, Sekerak & Rittle, 1968). Во-вторых, как знает любой студент, занимающийся подготовкой к экзаменам в шумном общежитии, присутствие других всегда отвлекает, так что приходится бороться с шумом только для того, чтобы сосредоточиться на учебе. Возьмем пример возбуждения, которое испытывает рабочий, когда пытается подавить уже угасающую доминантную реакцию и при этом игнорирует толпы шумных людей, расхаживающих взад и вперед по его рабочему месту (Baron, 1986; Sanders, 1981). Поскольку человек склонен отвлекаться, и зачастую мы верим, что другие оценивают нас, даже когда это не так, то эти два обстоятельства ведут к тому, что наше возбуждение усиливается рядом с другими, и мы чаще проявляем доминантную реакцию.

В целом, скорее всего, в присутствии других человек поведет себя наиболее привычным для него или нее образом. Как мы увидим дальше, случайные скопления людей также влияют на человека, но несколько иначе.

Толпа и деиндивидуализация

Представьте себе, что вы стоите в толпе зевак, собравшейся возле высокого здания, и наблюдаете за человеком на одном из верхних этажей. Человек явно собирается прыгнуть вниз и покончить с собой. Станете ли вы кричать ему и дразнить, чтобы он спрыгнул вниз? Пожалуй, нет, но не отвечайте категорично. Так же как в начале 1900-х годов линчующая толпа, когда разрасталась, гораздо более зло обращалась со своими чернокожими жертвами, так и толпа в современном городе, скорее всего, затравит потенциального самоубийцу, по мере того как будет расти (Mullen, 1986, Mann, 1981). В одном случае, изложенном Леонном Манном, рассерженные наблюдатели выкрикивали непристойности и бросались камнями в спасателей, пытавшихся предотвратить самоубийство (Mann, 1981). Поступок, кажущийся невозможным для одного человека, часто совершается группой людей, как в эпизоде травли самоубийцы. Почему так происходит?

В группе человек теряет свое чувство индивидуальной идентичности, и как результат ослабляются запреты на поведение, не соответствующее его обычным ненностям. Этот процесс называется **деиндивидуализацией**. (Festinger, Pepitone & Newcomb, 1952; Le Bon, 1895/1960; Zimbardo, 1969). В группе человек может утрачивать свою индивидуальность двояко. Во-первых, толпа иногда скрывает идентичность индивидуума, человек чувствует, что его не отличить от других, и действует менее ответственно (Prentice-Dunn & Rogers, 1980). Для иллюстрации приведем результаты одного остроумного полевого эксперимента (Diener et al., 1976). В канун праздника Хэллоуин* по народным поверьям особенно бесчинствует нечистая сила, причиняя людям разного рода неприятности. Вечером дети в страшных масках и маскарадных костюмах ходят по домам, поют песни и просят сладости и подарки, выкрикивая традиционное «Treat or trick» **. Тысячи детей в маскарадных костюмах устремились на улицы в поисках сладостей и других угощений (а может быть некоторые из них по традиции еще хотели и пошалить). В 27 домах в разных частях города психологи «устроили засаду». В холле каждого дома стоял стол с двумя мисками: в одной лежали сласти, а в другой — центовые и пятицентовые монетки. После того как психологи приветствовали детей, женщина-экспериментатор сказала детям, что можно взять только по одной конфете и затем вышла из комнаты. Дети решили, что остались одни, а экспе-



В толпе можно потерять не только бумажник.
Когда мы находимся в толпе, то наша идентичность скрыта и наши обычные внутренние запреты снимаются, так что мы утрачиваем связь с нашими ценностями и делаем то, что мы бы и не подумали сделать в другой ситуации.

* Halloween — канун дня Всех святых (31 октября).
** «Угощай или мы тебя проучим» — американский вариант колядок. (*Примеч. перев.)*

риментатор спрятался и наблюдал из-за цветной ширмы за их поведением. В группах 57% детей брали больше, чем можно было, сластей, и воровали деньги, но только 21% детей, ходивших поодиночке, поступали точно так же. В соответствии с гипотезой, анонимность в группе увеличивала вероятность воровства: когда у детей в группах исследователи сначала спрашивали их имена или адреса и таким образом лишали их анонимности, то дети нарушали моральные нормы только в 21% случаев.

Деиндивидуализация (Deindividuation) — процесс утраты осознания личной идентичности, когда человеку легче вести себя вопреки его обычным ценностям.

Второй эффект влияния толпы состоит в том, что человек забывает о своем «я» и личных ценностях (Prentice-Dunn & Rogers, 1982). Во втором исследовании во время Хэллоуина Артур Биман и его коллеги (Beaman et al., 1979) обнаружили, что дети постарше (в возрасте 9 лет и больше), у которых спрашивали имена и адреса, реже брали лишние конфеты, когда за миской со сластями стояло зеркало. По-видимому, когда дети видели себя в зеркале, то *объективно осознавали себя* и, таким образом, они реже не учитывали личные ценности, мешающие им воровать.

Исследования в Хэллоуин иллюстрируют одну из проблем, связанных с пребыванием в группе: человек может утратить свою индивидуальность. Эти исследования также дают нам некоторую информацию о том, как из простых скоплений людей формируются «настоящие» группы. В каждом исследовании поведение первого члена группы оказывало сильное влияние на остальных: если первый ребенок воровал, то остальные чаще всего тоже воровали; если ребенок брал только одну разрешенную конфету или шоколадку, то и другие следовали этому положительному примеру (Beaman et al., 1979; Diener et al., 1976). Такие данные подтверждают выводы, сделанные на основании недавнего обзора шестидесяти исследований деиндивидуализации. Как писали Том Постмес и Рассел Спирс (Postmes & Spears, 1998), действия людей в толпе обусловлены не потерей ощущения собственных ценностей и идентичности, а восприимчивостью к действиям других в близком окружении. Таким образом, начинают появляться *нормы*, и из толпы формируется настоящая группа.

В самом деле, даже поступок одного человека может создать структуру для изначально аморфной толпы. Так же как один импульсивный человек может превратить скопление людей на остановке в улюлюкающую толпу, которая дразнит и травит самоубийцу, так и один альтруист может сделать из тех же самых незнакомых людей отряд спасателей. Но само влияние отдельных людей распределяется в группе сложным образом, и к этой теме мы сейчас и обратимся.

Группы как динамические системы: формирование норм

Представьте, что вы живете в новом районе, скажем, состоящем из 100 домов. Однажды вы получаете листовку, и в ней говорится, что через две недели состоится собрание жильцов, и на нем будет, возможно, сформирован совет жильцов района. Наверное, люди по-разному отнесутся к этой идее: некоторые жители вашего района сочтут такой совет пустой тратой времени, другие подумают, что совет поможет решить важные проблемы, а третьи отнесутся к этой идее равнодушно. Независимо от ваших первоначальных мыслей, на многих из вас хотя бы отчасти подействуют обоснованные и убедительные аргументы. Так что если вы обсудите эту тему с вашими соседями, может оказаться, что вы перемените свое мнение. Разумеется, ваши соседи находятся в той же ситуации, что и вы, так что вы, вероятно, будете влиять друг на друга. В целом вполне вероятно, что когда друзья и знакомые, населяющие все 100 домов в этом районе, будут взаимодействовать, то мнения могут много раз изменяться, при этом изменения будут многочисленными и хаотичными.

В этой ситуации сможете ли вы, как вам кажется, предсказать окончательное решение вашей группы или паттерны оппозиции и поддержки, которые появятся в процессе обсуждения? Несмотря на то, что социальные психологи уже достаточно знают об общих факторах, определяющих влияние в больших группах (см., например: Festinger, Schachter & Back, 1950; Latane, Liu, Nowak, Bonevento & Zheng, 1995), обстоятельства вроде предложенной ситуации с жилым районом сложно проанализировать, учитывая все нюансы. В нашем случае слишком много людей взаимодействуют друг с другом, высказывается слишком много мнений и проходит чересчур большой промежуток времени, поэтому ситуацию нельзя просчитать заранее. Но прежде чем вы в отчаянии всплеснете руками, познакомьтесь лучше с простыми инструментами, которые позволяют нам изучать сложные взаимодействия в группах. Эти инструменты вам вполне доступны, так же как и ближайший персональный компьютер.



Внимание: метод

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СЛОЖНЫХ ГРУППОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Не только социальные психологи, исследующие влияние в группах, решают удивительно сложные проблемы. Например, предсказание погоды не менее трудная задача: есть теплый и холодный атмосферные фронты, и они перемещаются в разных направлениях. Их движение зависит как от колебаний вращения Земли, так и от пресловутой бабочки, которая машет крыльями в Бразилии. Столь же проблематично решить, каким образом экономика страны остается сбалансированной, так как тысячи предприятий и миллионы отдельных индивидов покупают и продают товары и услуги по самым разным личным причинам. Эти проблемы когда-то считались настолько сложными, что вызывали у ученых и исследователей только трепет. Однако за последние годы с появлением высокоскоростных компьютеров ситуация изменилась. Ученые разработали сложные модели **динамических систем**, то есть таких систем, которые изменяются и развиваются во времени. При этом обнаружилось совершенно неожиданное явление: внутри кажущегося хаоса часто возникает порядок (Lewin, 1992; Lorenz, 1963; Waldrop, 1992).

Динамическая система (Dynamical system) — система (например, группа), состоящая из многочисленных взаимодействующих элементов (например, людей), которая изменяется и развивается с течением времени.

Приведем пример исследования динамических систем. Давайте ненадолго вернемся ко времени, когда первый персональный компьютер еще не появился. После окончания Второй мировой войны американские солдаты вернулись в США и стали продолжать свое образование в колледжах. Чтобы справиться с наплывом новых студентов, в Массачусетском технологическом институте быстро построили Уэстгейт, первый жилищный комплекс, предназначавшийся для женатых студентов-ветеранов и их семей. У студентов, возвращавшихся с войны, появлялась возможность найти в городе с высокими ценами жилье по средствам. Социальные психологи, в свою очередь, получили уникальную возможность исследовать, как формируются и развиваются настоящие группы. Итак, летом 1946 года Леон Фестингер, Стэнли Шахтер и Курт Бак из Центра исследований групповой динамики Массачусетского технологического института начали классическое исследование психологии групп.

Для наших целей особенно важным представляется один результат этой работы: с течением времени студенты, живущие рядом друг с другом, стали одинаково относиться к совету района. 100 домов для семей в Уэстгейте составляли 9 дворов, при этом большинство домов располагалось фасадом друг к другу. Поскольку дома распределялись случайным образом, то вполне резонно предположить, что установки по отношению к ассоциации жильцов сначала распределялись случайным образом во всем районе. Однако постепенно разрозненные взгляды начали объединяться — не потому, что соседи придерживались похожих взглядов, а потому, что люди поддавались влиянию и сами влияли на тех, кто жил рядом с ними. Поскольку жители чаще всего общались с жильцами своего двора, то дворы превратились в уникальные группы со своими собственными установками по отношению к совету Уэстгейта и нормами, поддерживающими совет или противостоящими ему. Таким образом, из хаоса возникла организация.

Без помощи специальных инструментов Фестингер и его коллеги не смогли бы глубоко изучить такое формирование групповых установок. Но с помощью настольного компьютера и простой программы мы можем наблюдать, как из беспорядка формируется структура (Latane & Bourgeois, 1996). В блоке А на рис. 4.2 мы изображаем план Уэстгейта и случайно распределяем мнения по определенному вопросу в совете жильцов. Затем с помощью компьютера «предполагаем», что 100 резидентов в первую очередь будут общаться с жителями своих собственных дворов, как обнаружили Фестингер и его коллеги. Мы также добавим второе предположение: резиденты будут находиться под влиянием непосредственных соседей два раза в неделю в течение двух недель. Шахматный гроссмейстер смог бы, потратив некоторое время, предсказать, как будут ежедневно влиять друг на друга жители нашего вымышленного района, однако проще всего провести расчеты на компьютере.

В блоке Б на рис. 4.2 вы видите, что всего за несколько циклов компьютерного моделирования мнения в совете Уэстгейта существенно сблизились. В то время как дворы семей Толмэн и Ричардс единодушно поддерживают совет, а Миллеры, Фримэны, Уильямс и Роч в целом поддерживают совет, Карсоны, Хау и Мейн выступают против совета. Хотя некоторые резиденты в большинстве дворов противятся общей тенденции, резиденты во дворах, как правило, соглаша-

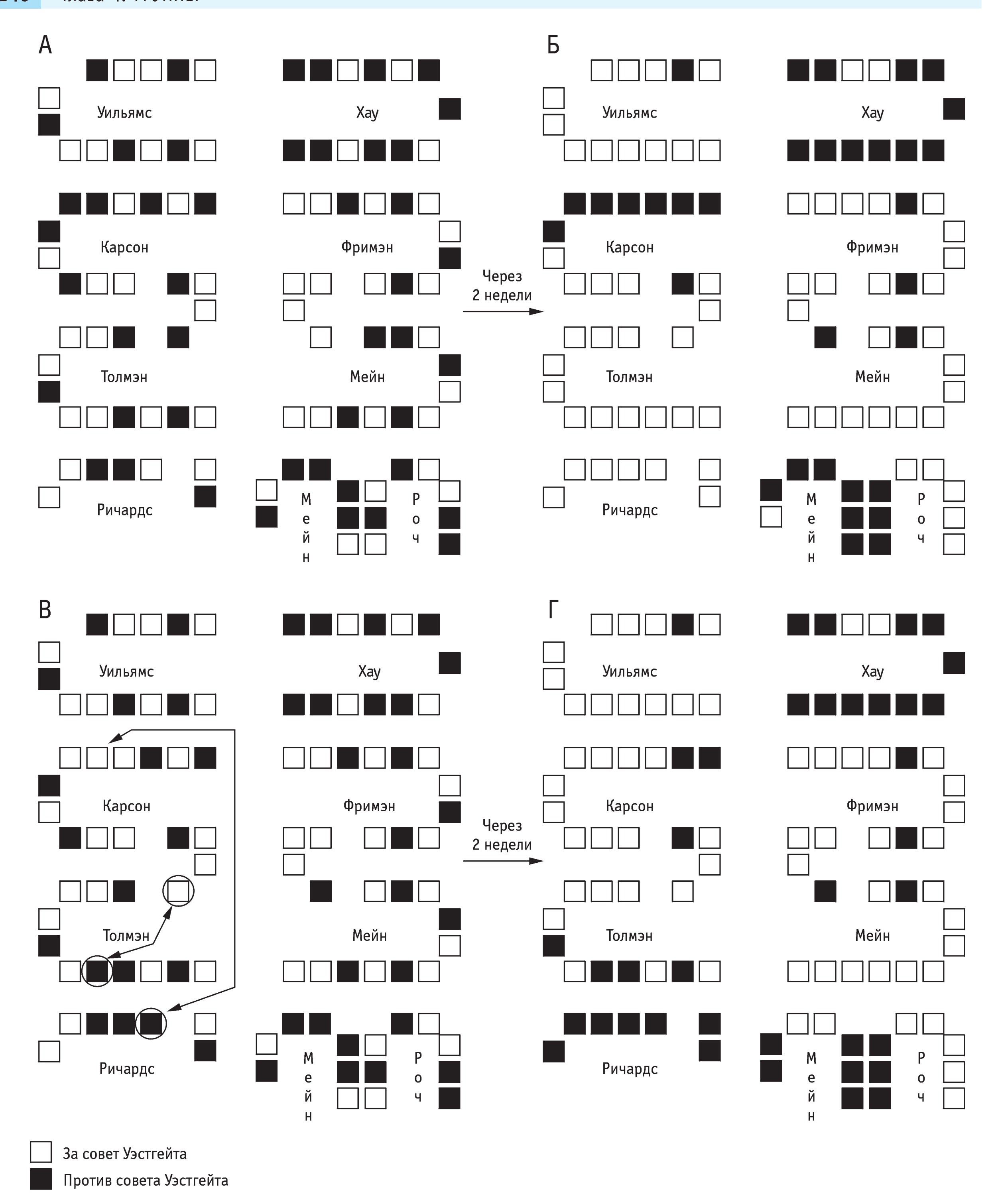


Рис. 4.2. Возникновение групповых норм в Уэстгейте

В нашей компьютерной модели Уэстгейта мы начнем с различных установок в районе по отношению к совету Уэстгейта (блок А) и увидим, что большинство дворов быстро усваивают общие нормы (блок Б). Что произойдет, если мы внесем небольшое изменение в общество и переместим всего четырех резидентов (блок В)? Хотя установки резидентов снова объединятся вместе, нормы, которых придерживаются некоторые дворы, резко изменятся. Например, семья Ричардс, полностью поддерживающая совет Уэстгейта (блок Б), становится в полную оппозицию к нему (блок Г). Даже незначительные изменения в группах могут привести к очень разным результатам.

ются друг с другом. Так из случайных скоплений людей с разрозненными взглядами сформировалась группа с согласованными нормами.

Компьютерные модели вроде тех, пример которых мы привели, представляют особую ценность не только потому, что помогают нам объяснить существующие данные, но и потому, что с их помощью мы можем делать прогнозы. Например, что бы могло произойти, если бы несколько резидентов, придерживавшихся противоположных взглядов, находились в одном и том же дворе? Изменив в компьютере данные всего о нескольких первоначальных мнениях, мы видим, как наша простая модель предсказывает, что взгляды семьи Ричардс изменятся от единодушной поддержки совета к полной оппозиции, что семья Карсон изменит свои постоянные взгляды, что Толмэн и Мейн также подпадут под влияние оппонентов (блоки В и Г на рис. 4.2). Поскольку межличностное влияние возникает сложным образом, то даже незначительные изменения — перемещения четырех человек из 100, могут иметь большие последствия. Вы также увидите, что даже когда меняется какой-то один паттерн, очевидно, что сохраняется объединение установок. Итак, из хаоса возникает организация.

Компьютерные модели оказываются очень полезными для понимания групповой динамики и других сфер социальной психологии (см., например: Hastie & Stasser, 2000; Ilgen & Hulin, 2000; Tesser & Achee, 1994; Vallacher & Nowak, 1997). Этот метод приобретает особую ценность, когда исследователи «проходят полный цикл», чтобы проверить новые предсказания на основе моделирования реального поведения людей (см., например: Latane & Bourgeois, 1996). Подобно тому как компьютерные модели дают метеорологам возможность предсказывать погоду в Европе, а экономистам — предугадать обвал фондовой биржи на Уолл-стрит, моделирование на компьютере помогает социальным психологам прояснить интересные, но сложные взаимодействия людей в группах.

❑

«Настоящие» группы

Толпа незнакомых людей, танцующих на концерте, не похожа на случайных прохожих на оживленной улице. Слушатели на концерте влияют друг на друга и тем самым проявляют первые признаки «группировок». В самом деле, если мы представим себе корпорации, клубы, общественные ассоциации и семьи, станет очевидно, что группы обладают еще и другими важными чертами. В частности, настоящие группы, как правило, обладают стабильной структурой и их члены взаимозависимы и обладают общей идентичностью.

Взаимозависимость

Члены «настоящих» групп, как правило, взаимозависимы: они нужны друг другу для достижения общих целей. Взаимозависимость членов группы — это не просто общность, которую описывает пословица: «Мы все идем в одну сторону». Несмотря на то, что миллионы британцев, зарегистрированных как члены Консервативной партии, стремятся к одной цели — выбрать политиков, которые бы могли проводить выгодный для них курс, эти люди независимо голосуют и не особенно часто взаимодействуют. Напротив, консервативные члены парламента, одной из которых была Маргарет Тэтчер, взаимозависимы: им нужно работать друг с другом каждый день, чтобы увеличилась вероятность того, что их предложения станут законом. Члены консервативной партии образуют настоящую группу, в отличие от своих избирателей.

Групповая идентичность

Образуют ли студенты в вашем колледже группу? Ответ отчасти зависит от того, будете ли вы *воспринимать себя* как группу (Campbell, 1958; Licker et al., 2000). В обычный день в середине семестра, когда студенты входят и выходят из класса, вероятно, мало кто из вас осознает, что у вас общая идентичность. В день ежегодного футбольного состязания против ваших соперников эта идентичность все же становится заметной, и взаимодействия среди студентов больше напоми-



«Члены „настоящих" групп, как правило, взаимозависимы: они нужны друг другу для достижения общих целей».



Женские студенческие организации — это «настоящие» группы. Организации студентов обладают всеми чертами, характеризующими настоящие группы. В них есть структура, роли (президент, казначей) и запреты (не назначать свидания членам компании рокеров). Члены этих организаций зависят друг от друга и стремятся к достижению одних и тех же целей, как в том случае, когда они выполняют социальные функции и устраивают благотворительные мероприятия для района. Члены этих организаций обладают общей групповой идентичностью: они считают себя группой.

нают групповые. Хотя некоторые групповые идентичности то усиливаются, то исчезают, другие составляют заметную часть повседневной жизни. Члены женской студенческой организации, которые вместе живут, питаются и устраивают вечеринки, вероятно, осознают свою связь с группой и часто заходят так далеко, что носят на одежде большие греческие буквы, обозначающие их организацию.

Структура группы

Во многих группах формируются устойчивые структуры. Они могут обладать *инъюнктивными нормами* — общими ожиданиями того, как члены группы *должны* себя вести, если они хотят получить социальное одобрение и избежать порицания (Levine & Moreland, 1998). Например, члены той или иной женской организации одеваются консервативно, держатся вдали от парней, которые носят кольца и татуировки, и получают хорошие оценки. Группы могут также создавать **роли** для своих членов. В то время как инъюнктивные нормы описывают, как все члены группы должны себя вести, роли включают в себя ожидания того, как отдельные члены группы должны себя вести. Например, от президента женской организации ожидается установление расписания для встреч студенческого общества и регулярные связи с другими организациями, от казначея — сбор взносов и ведение банковского счета. Роли делают группу более эффективной, потому что маловероятна такая ситуация, когда желательным оказывается одинаковое поведение для всех членов группы (Barley & Bechky, 1994; Bastien & Hostager, 1988). Вообразите на минуту, какой воцарится хаос, если каждая участница женской студенческой организации попытается вести еженедельные встречи или собирать взносы.

Группа может также обладать и **статусной иерархией**, когда члены группы распределяются в соответствии со своей социальной властью и влиянием, которое они оказывают на других членов группы (Kipnis, 1984). Например, в женской студенческой организации президент обладает более высоким официальным статусом по сравнению с членами правления, а те в свою очередь обладают более высоким официальным статусом, чем все остальные студенты. Структурированная группа, как правило, имеет хорошо организованную **систему коммуникации**, посредством которой информация передается членам группы. Например, в *централизованных системах* информация передается от одного члена группы (обычно лидера) всем остальным членам одновременно, как в том случае, когда президент женской организации делает объявления на встрече организации. В *децентрализованных* системах информация распространяется среди членов и не передается одному отдельному человеку. Во многих сферах бизнеса указания более высокопоставленных чиновников часто передаются по цепочке менеджеров, пока наконец не достигнут рабочих на фабрике.

Последняя характеристика структуры группы — это **сплоченность**, или прочность связей среди членов группы. Группы могут быть сплоченными или тесно связанными, потому что их членам нравится быть рядом друг с другом (*межличностная сплоченность*) или потому что все они стараются выполнить групповое задание (*сплоченность вокруг задачи*). Когда работа требует коммуникации и координации, сплоченные группы действуют особенно эффективно (Gully, Devine & Whitney, 1995; Mullen & Copper, 1994; Zaccaro, 1991). Однако сплоченность не всегда полезна межличностно. Сплоченной команде порой трудно сосредоточиться на выполнении задания (см., например: Zaccaro & Lowe, 1988), и такая команда, как мы увидим дальше, чаще совершает ошибки, связанные с принятием решений (см., например: Mullen, Anthony, Salas & Driskell, 1994).

Роль (Role) — ожидания со стороны группы определенного поведения от ее членов в соответствии с занимаемой ими позицией.

Статусная иерархия (Status hierarchy) — ранжирование членов группы в соответствии с их властью и влиянием на других членов группы.

Система коммуникации (Communication network) — паттерн распространения информации в группе.

Сплоченность (Cohesiveness) — сила связей между членами группы.



Рис. 4.3. Континуум «групповости»
На минимальном отрезке группы — это два или более человека, влияющих друг на друга. Скопление людей все больше напоминает группы, когда их члены взаимозависимы и обладают общей идентичностью, когда в них есть структура (роли, инъюнктивные нормы, статусная иерархия, система коммуникации, сплоченность).

В целом в стабильных группах часто формируется структура на основе инъюнктивных норм, ролей, статусной иерархии, стабильной системы коммуникации и сплоченности. Обобщая, мы видим, что структура, взаимозависимость и общая групповая идентичность отличают настоящие группы от скопления людей, просто оказывающих влияние друг на друга. Это разграничение все же нечетко. Например, могут встречаться настоящие группы без строгой структуры, как в случае фанатов, распевающих песни на трибунах во время футбольного матча. Лучше всего, по-видимому, рассматривать «групповость» как континуум (рис. 4.3): группы, обладающие структурой, взаимозависимостью и общей идентичностью, больше похожи на группы, чем группы с меньшим количеством этих качеств (Levine & Moreland, 1998). В остальной части этой главы мы опишем в первую очередь эти «похожие на группы» группы.

Зачем человеку группа?

Маргарет Тэтчер в политике вела себя как безжалостный индивидуалист, всю свою политическую жизнь она подчеркивала потребность в независимости и личной ответственности: «Я собираюсь сделать для вас только одно — дать вам больше возможностей делать что-то для себя. Если вы не сможете этого сделать сами, очень жаль. Мне нечего вам предложить» (цит. по: Gardner, 1995, 236).

И тем не менее даже она считала, что необходимо принадлежать к какой-либо группе. Люди, очевидно, обладают базовой «потребностью в принадлежности» (Baumeister & Leary, 1995; McDougall, 1908). Такое предположение подтверждается кросс-культурными данными, открывающими универсальность жизни в группе. (Coon, 1946; Mann, 1980). Но почему группы имеют для нас столь большое значение, что мы стремимся проводить в них так много времени? Что группа делает для нас?

Люди стремятся войти в группы по разным причинам (Mackie & Goethals, 1987; Moreland, 1987). Порой мы присоединяемся к группе, потому что она дает нам возможность открыто выражать свои взгляды: можно привести пример группы противников смертной казни. Группа собирается вместе в ночь запланированной казни и молится при свечах. В других случаях мы присоединяемся к группам, потому что они дают нам необходимую эмоциональную поддержку, как в случае, когда пациенты, больные раком, посещают группы поддержки.

В этой главе мы рассмотрим еще две существенные причины того, почему люди входят в группы: вместе с другими человек делает то, что не смог бы эффективно сделать иным образом, а кроме того, человек в группе наиболее эффективно делится имеющейся у него информацией и получает новую. Мы также рассмотрим и достижение вторичной цели — лидерства, и связанных с ним материальных и социальных преимуществ. Хотя люди редко входят в группы только для того, чтобы стать лидерами, многие начинают стремиться к лидерству по мере того как осознают преимущества такого положения.

Резюме

Итак, в широком смысле группа — это двое или более индивидов, влияющих друг на друга. Даже простейшие группировки могут оказывать сильное влияние на поведение человека. Уже само присутствие других возбуждает человека и заставляет его думать и вести себя привычным для него образом и совершать хорошо освоенные действия. В результате присутствие других облегчает выполнение хорошо освоенных простых заданий и мешает выполнению новых и сложных задач. Более того, порой люди утрачивают индивидуальность в толпе, теряют свое осознание индивидуальной идентичности и ослабляют запреты, налагаемые на поведение, не соответствующее их обычным ценностям. Случайные собрания людей, общающихся между собой, — это динамические системы, однако со временем в них могут развиться инъюнктивные нормы — важные характеристики устойчивых структурированных групп, наряду с ролями, статусными иерархиями, системами коммуникации и сплоченностью. Более того, члены стабильных групп, как правило, взаимозависимы и обладают общей групповой идентичностью. Членство в таких группах обеспечивает достижение нескольких целей. Группы помогают людям выполнять работу, принимать лучшие решения и предоставляют лидерам увеличенные социальные и материальные ресурсы.

Выполнение работы

Представьте такие разные группы, как ваша семья и НАТО, женская студенческая организация Каппа Каппа Гамма и совет района Уэстгейта, школьный шахматный клуб и Соединенные Штаты Америки, консервативная партия Маргарет Тэтчер и корпорация *General Motors*. Хотя во многом эти группы отличаются, они обладают одним общим качеством: они помогают своим членам справиться с делом, которое было бы трудно или вообще невозможно выполнить кому-то одному.

Облегчение нагрузки, разделение труда

Наши предки давно обнаружили, что шансы на их личное выживание резко возрастали, стоило им присоединиться к другим. В группах они лучше охотились, собирали и выращивали еду; они могли строить более благоустроенные жилища и защищать самих себя; о них заботились другие, когда они заболевали (Brewer, 1997; Caporael & Baron, 1997). Философ Барух Спиноза был прав, когда отметил, что «так как никто в одиночестве не настолько силен, чтобы защитить себя и обеспечить все необходимое для жизни, то, следовательно, человек по своей природе склонен к формированию социальной организации» (Durant & Durant, 1963, p. 651).



Совместный труд.
Как и во многих сельскохозяйственных сообществах, эмиши* объединяют свои усилия, когда задача слишком трудоемка для отдельного человека или семьи, чтобы справиться в одиночку. На фото изображена традиционная совместная постройка амбара.

Разумеется, выгоды пребывания в группе распространяются и на менее фундаментальные задачи. Шахматный клуб предоставляет своим членам партнеров и возможность соревнования. Политические партии и группы социального действия помогают людям влиять на общественную политику. Конечно, будучи избранной в парламент и в группу консервативных членов парламента, Маргарет Тэтчер заняла гораздо более сильную позицию, изменившую британскую социальную политику. Даже сами группы часто видят преимущество в том, чтобы объединиться для выполнения задачи: семьи объединяются с другими семьями для формирования маленьких общин. Эти общины объединяются вместе и формируют государства, образующие нации, объединяющиеся в альянсы или входящие в более обширные организации, такие как ООН.

Групповая деятельность потенциально более эффективна, чем индивидуальная, по двум причинам. Во-первых, «много рук — работать легче»: в группах люди могут разделить общую нагрузку. Так, во многих сельскохозяйственных общинах семьи помогают друг другу собирать урожай, отвозить скот на рынок и строить новые амбары. Хотя

* Эмиши — группа протестантов, живущих замкнутыми общинами. Они занимаются земледелием и обходятся без многих современных технических изобретений (таких как телефон и трактор). (*Примеч. перев.*)

отдельная семья в состоянии построить амбар, помощь соседей значительно облегчит задачу. Во-вторых, люди в группах разделяют труд между собой: когда группа выполняет одну и ту же работу, то разные люди могут выполнять отдельные части работы. В результате возникает специализация: одни становятся архитекторами, другие — плотниками, а третьи — дизайнерами и землемерами. Поскольку специалисты, как правило, приносят больше пользы, чем генераторы идей, то группы в целом справляются с заданиями лучше и быстрее, чем любой человек.

Это не означает, что группы всегда превосходят отдельных людей. Более того, группы редко проявляют весь свой потенциал (Davis, 1969; Laughlin, 1980; Steiner, 1972). Смешно, но эффективность группы ослабляет та же причина, по которой человек стремится войти в группу, — облегчение личной нагрузки.



Внимание: социальная дисфункция

СОЦИАЛЬНАЯ БОЛЕЗНЬ — БЕЗДЕЛЬЕ

Представьте себе фабрику по заготовке маринованных овощей в Новой Англии... Огурцы. Много маринованных огурцов. Представьте, что упаковщики маринадов — рабочие, ответственные за укладку маринованных овощей в банки, стали работать спустя рукава. Вместо того чтобы класть в банки огурцы только нужного размера, некоторые рабочие стали класть в банки даже очень маленькие огурцы. Маленькие огурцы всплывали и непривлекательно прыгали в маринаде, так что контролер отбраковывал банку за банкой. Продуктивность упаковки огурцов существенно снизилась (Turner, 1978).

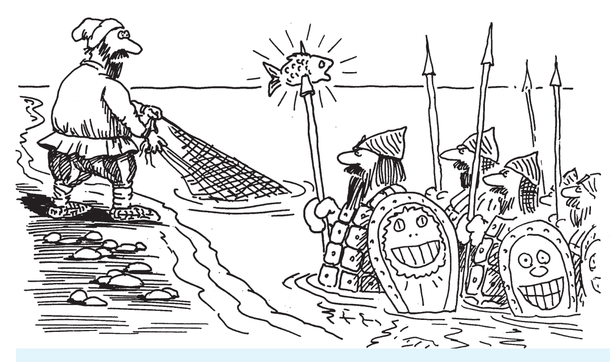
Но вы могли бы задать вопрос, почему нас должна волновать упаковка огурцов? Чтобы ответить на него, давайте вернемся в конец 1800 годов в лабораторию Макса Рингельмана, французского инженера, занимавшегося сельскохозяйственным машиностроением. Рингельман исследовал продуктивность ферм и отметил, что увеличение количества рабочих редко вело к увеличению выпуска продукции настолько, насколько этого можно было бы ожидать. В одной из серий экспериментов Рингельман заставлял мужчин везти тележки с максимумом усилий поодиночке или в группах. Он обнаружил кое-что любопытное: когда число мужчин, работающих вместе, возрастало, то средняя сила тяги каждого отдельного работника снижалась. В командах из двух человек каждый мужчина в среднем был продуктивен на 93% по сравнению с работой в одиночку; в команде из четырех человек каждый мужчина показал всего 77% продуктивности, в команде из 8 человек каждый в отдельности проявил всего 49% продуктивности. (Kravitz & Martin, 1986; Ringelmann, 1913).

Отчасти Рингельман объяснил неэффективность работы групп тем, что довольно трудно координировать усилия многих людей, когда их всех заставляют толкать или тянуть тележку одновременно. Впоследствии в другом исследовании выяснилось, что снижение координации — это только одна из причин неэффективности группы (Steiner, 1972). Самое главное, как и предполагал Рингельман, это то, что отдельные члены группы часто проявляют **социальную леность**: то есть каждый начинает прилагать меньше усилий по мере того как группа растет (Ingham, Levinger, Graves & Peckham, 1974; Latane, Williams & Harkins, 1979).

Для выполнения некоторых задач социальная леность не представляет серьезной проблемы: если бы 5 человек смогли вытащить машину из канавы, то команде из 10 человек не нужно прилагать максимум усилий, чтобы сделать то же самое. Кроме того, цель ведь не в том, чтобы работать «до седьмого пота», нужно привести автомобиль в рабочее состояние. А вот для некоторых видов работ социальная леность — это проблема. Например, цель фабрики по переработке овощей не просто выпускать минимальное количество банок каждый день. Напротив, компания заинтересована в том, чтобы каждый день фасовать как можно больше банок с огурцами. Менеджеры, однако, возможно, не учитывают, что наняв многочисленных упаковщиков для увеличения выпуска продукции, они одновременно создают ситуацию, когда каждый упаковщик *«сачкует»* и перекладывает усилия на других людей, то есть рабочий станет легкомысленно рассчитывать на усилия своих коллег и будет меньше работать сам (Kerr & Bruum, 1983). Менеджеры в данном случае также, вероятно, не осознают, что как только работники увидят, как другие рабочие «сачкуют», они тут же начнут прилагать меньше усилий, чтобы их не сочли за «простаков», несправедливо выполняющих чужие обязанности (Kerr, 1983). Компания по изготовлению маринадов платила рабочим за усилия, которых те не совершали, а потребители оплачивали неэффективность фабрики. Как писали Бибб Латанэ и его коллеги (Latane et al., 1979), социальная леность может стать социальной болезнью.

Социальная леность (Social loafing) — уменьшение личных усилий когда человек, работает в группе.

Члены группы чаще склонны к лени, когда их вклад не идентифицируется, то есть когда они и другие люди не способны отличить свой вклад в общее дело от чужого (см., например: Williams,



«Каждый начинает прилагать меньше усилий по мере того как группа растет».

Harkins & Latane, 1981). Стоит отметить, что линия упаковки была устроена так, что конвейер доставлял упакованные банки в общий контейнер для инспекции. Так что инспекторы не могли идентифицировать тех упаковщиков, которые были ответственны за плохую фасовку. Было очень мало прямых затрат на выявление отдельных рабочих, плохо фасовавших огурцы.

Как изготовителям маринованных огурцов повысить продуктивность работы? Что бы вы сделали, чтобы снизить проявления социальной лености в работе над групповым проектом? Опираясь на метаанализ почти 80 исследований, Стивен Каро и Киплинг Вильямс (Karau & Williams, 1993) внесли несколько предложений. Во-первых, нужно сделать так, чтобы вклад в общее дело каждого отдельного члена группы можно было бы идентифицировать (Kerr & Bruum, 1981; Williams et al., 1981). Тренеры футбольных команд, как правило, записывают на видеопленку и анализируют игру каждого члена команды. Когда другие члены группы могут оценить наш вклад, то мы реже бездельничаем (Harkins & Jackson, 1985; Szymanski & Harkins, 1987). Нам обычно не нравится думать о себе как о лодырях, и мы не любим, когда другие так думают о нас.

Люди также реже бездельничают, если задача имеет смысл, трудна или важна для них (Brickner, Harkins & Ostrom, 1986; Harkins & Petty, 1982; Zaccaro, 1984) и когда они верят, что их личные усилия совершенствуют деятельность группы (Shepperd & Taylor, 1999). Люди реже бездельничают, когда считают, что могут внести уникальный вклад в достижение целей группы (Kerr & Bruun, 1983). Если работа у каждого члена группы слегка отличается, им трудно предположить, что другие сделают что-то за них. Социальная леность также реже проявляется в сплоченных командах: люди реже бездельничают, работая с друзьями, чем с незнакомыми людьми. Наконец, люди, склонные к коллективизму — женщины и представители «восточного общества», например японцы, — меньше склонны бездельничать, чем представители индивидуалистического «западного общества», в частности, американцы (см., например: Earley, 1989; Gabrenya, Wang & Latane, 1985; Karau & Williams, 1993).

Вы можете повысить продуктивность в разработке ваших групповых проектов (или на фабрике по переработке овощей) следующими способами: отберите людей, преданных работе, и дайте им трудное задание; сделайте так, чтобы их личные усилия стали заметны, и назначьте каждого человека ответственным за определенную часть проекта; создайте обстановку, когда все члены чувствуют свою преданность группе (Shepperd, 1993).

❑

Человек опасается личной неудачи и верит в успех группы

Готовились ли вы когда-нибудь к экзаменам вместе с другими студентами? Почему вы это делали? Мы полагаем, что ваше решение в пользу самостоятельной подготовки или подготовки в группе было обусловлено двумя факторами: 1) насколько хорошо, как вам казалось, вы сдадите экзамен, если будете готовиться в одиночестве, и 2) насколько хорошо вы бы сдали экзамен, если бы готовились к нему вместе с другими. Если вы верите, что лучше справитесь с задачей, работая с другими, чем в одиночестве, то вы, вероятнее всего, создадите группу или присоединитесь к ней (Zander, 1985).

Люди чаще присоединяются к группе, если они тревожатся, что сами потерпят неудачу, то есть когда они мало надеются на личный успех (Loher, Vancouver & Czaika, 1994). Джеффри Ванкувер и Дэниел Илджин (Vancouver & Ilgen, 1989) проверили эту гипотезу, проведя эксперимент в университете штата Мичиган. Психологи дали девушкам и юношам шесть различных заданий и предложили им на выбор работу вместе или в одиночку. Некоторые задания были стереотипно «мужские»: нужно было, например, заменить масло в автомобильном двигателе и сконструировать сарайчик для хранения инструментов. Другим испытуемым дали типично «женское» задание — оформить витрину в магазине или ответить на вопросы викторины по цветоводству. Ванкувер и Илджин совершенно правильно предположили, что мужчины будут менее уверены, когда столкнутся с «женскими» заданиями, а женщины меньше уверены в том, что справятся с «мужским» заданием. В результате они предсказали, что студенты будут гораздо больше предпочитать работать в одиночестве над задачей, соответствующей их гендеру, и, скорее всего, при-



«Люди чаще присоединяются к группе, если они тревожатся, что сами потерпят неудачу».

соединятся к другим для решения задачи, характерной для другого гендера. Как раз это они и обнаружили, когда ожидания успеха испытуемых ослаблялись, усиливалось их желание работать с другими.

Мы предполагаем, что эти неуверенные студенты и студентки больше стремились работать с другими, поскольку верили, что их партнеры обладают лучшими навыками или что, по крайней мере, «две головы лучше одной». Это открывает перед нами вторую часть формулы: люди чаще присоединяются к группе, когда верят, что она быстро приблизит их к цели. Проводя исследование в университете Делавэра, Эдгар Таунсенд (Townsend, 1973) обнаружил, что студенты, считавшие организации плодотворными для достижения своих личных и общественных целей, особенно часто становились активистами групп добровольцев вне кампуса. Неудивительно, что люди, успешно работавшие в группах в прошлом, вероятнее всего, будут работать в группах и в будущем (Eby & Dobbins, 1997; Loher et al., 1994).

Современные потребности, индивидуалистическое общество

В некоторых ситуациях человек охотнее использует стратегию присоединения к группе, когда ему нужно выполнить какое-либо дело. Порой у человека просто нет выбора и приходится присоединяться к группе, как, например, это происходит в ситуации, когда рабочий, чтобы получить место на фабрике, должен стать членом профсоюза. Чаще, однако, люди присоединяются к действующим группам, когда в силу новых обстоятельств им трудно добиться успеха в одиночку.

Элвин Зандер (Zander, 1985) описал историю рабочих групп и отметил, что такие группы, как правило, формировались в соответствии с общественными потребностями определенного времени. Торговые гильдии, сформировавшиеся в Китае около 300 года до н. э., следили за уровнем профессионализма, поддерживали высокие цены на товары и улаживали споры. В Риме около 50 года до н. э. рабы организовали коллективы, предоставлявшие своим членам помощь и деньги в случае крайней нужды. Во втором веке до н. э. еврейские общины в Восточной Европе и на Среднем Востоке создавали филантропические общества, которые финансировали больницы, дома для престарелых, школы и другие благотворительные учреждения. В XX веке страны Западной Европы и Северной Америки, чтобы удержать Советский Союз от агрессии, организовали Североатлантический блок (НАТО), в то время как американские граждане для защиты своих интересов создали такие группы, как Национальную ассоциацию содействия равноправия цветного населения (NAACP) * и Сьерра-клуб **.

Когда ситуация между людьми или в обществе становится нежелательной для человека, то есть когда человек один не может достичь своих целей, то он или она обычно входит в действующие группы (Zander, 1985).

Некоторые общества особенно склонны «культивировать» группы для выполнения определенной задачи. Кто присоединяется к большему числу действующих групп — члены индивидуалистского или коллективистского общества? Вы можете предположить, что представители коллективистского общества чаще присоединяются к группам. В конце концов, мы видели, что коллективизм в значительной степени отражает интересы групп: он включает взаимозависимость с другими, подчинение потребностей человека потребностям группы и сохранение лояльности и преданности группе. Однако интересный парадокс, люди в таких обществах участвуют в деятельности сравнительно немногочисленных групп: в коллективистских обществах человек обычно настолько предан уже существующей группе, что не обращается к другим группам, когда ему нужна помощь для выполнения какой-либо работы. Теперь возьмем типичных индивидуалистов. Поскольку они

* NAACP — самая старая подобная организация, основана в 1909 году. Одним из крупных ее достижений была десегрегация школ. (*Примеч. перев.*)

** Сьерра-клуб — общество, выступающее за сохранение природной среды, вносит в Конгресс законопроекты по этим вопросам, объединяет в основном альпинистов и любителей прогулок в горах. (*Примеч. перев.*)



Защита окружающей среды.
Некоторые потребности настолько глобальны и задача настолько объемна, что только координированные усилия многих людей окажутся успешными. Миллионы людей по всему миру считают, что угроза естественной экологии Земли создает такую потребность, и они объединяются вместе в тысячи групп и расчищают парки и реки, стараются приостановить вырубку джунглей, снизить количество выбросов от автомобилей и фабрик и ввести повсеместную переработку вторичного сырья.

менее связаны со своими нынешними группами, то свободно «ищут работу» в других группах, больше удовлетворяющих их конкретные потребности в данный момент. Следовательно, в индивидуалистических обществах люди быстро присоединяются ко многим группам, хотя их преданность этим группам может быть поверхностной и временной (Triandis, 1995).

Граждане в индивидуалистических обществах присоединяются к многочисленным действующим группам и по другим причинам. Индивидуалистические общества обычно богаче, более грамотны и часто более урбанистичны, чем коллективистские общества, и эти факторы обусловливают ситуацию, когда у человека появляется больше возможностей присоединяться ко многим группам (Meister, 1979; Stinchcombe, 1965). Городская жизнь формирует в одном и том же месте скопления незнакомых людей, которые могут работать вместе и преследовать общие цели. Более того, в обществах с высоко развитой грамотностью люди связаны с другими через газеты, журналы, доски объявлений и через Интернет. Представители менее образованных обществ могут узнавать о потенциально полезных группах посредством личного контакта, телевидения, радио или от других людей.

Когда группы наиболее продуктивны?

Маргарет Тэтчер за время нескольких избирательных кампаний склонила на свою сторону удивительно много людей, она руководила страной в трудный экономический период и победила Аргентину в войне за Фолклендские острова. Этими и другими успехами Тэтчер в значительной степени обязана эффективному действию избирательных комитетов и группе советников, которую она сама сформировала и которой руководила. Какими качествами должна обладать эффективная группа? Представляют ли члены группы особый личностный тип, более ценный, чем другие? Являются ли большие группы более продуктивными, чем малые? Эффективнее ли группы, состоящие из похожих людей, чем группы людей с разным образованием, опытом и навыками?

Ответы на эти и другие вопросы почти всегда одни и те же: все зависит от обстоятельств и задачи, которую группа собирается выполнить (Davis, 1973; Hackman & Morris, 1975; Holland, 1985; McGrath, 1984; Steiner, 1972). Различные задачи требуют разных навыков. Для того чтобы вытащить автобус из канавы, требуются совершенно иные навыки, нежели для того, чтобы управлять национальной экономической политикой. В этом разделе мы рассмотрим, как качества группы взаимодействуют с требованиями задачи и влияют на ее продуктивность.

Кто обязательно должен быть в группе?

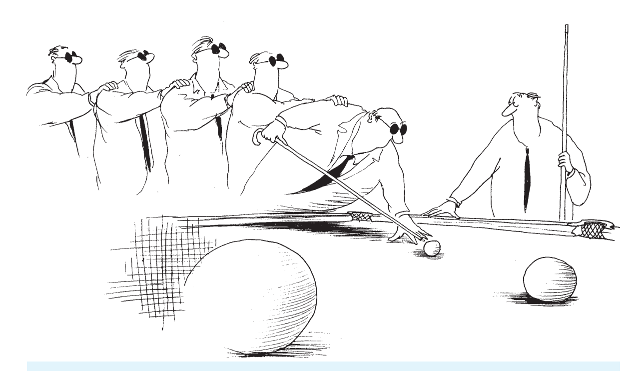
После удивительной победы на выборах лидера Консервативной партии первоочередной задачей Маргарет Тэтчер стало формирование команды советников (или «теневого кабинета», как говорят в Британской политике). Она должна была подобрать правильного человека для правильной работы (Thatcher, 1995). Конечно, с этим вопросом сталкиваются все менеджеры, как те, кто руководит страной, так и те, кто работает в ресторане быстрого питания: какие люди и с какой работой справятся лучше всего? Роберт Хоган и его коллеги (Driskell, Hogan & Salas, 1987; Hogan, Raza, Sampson, Miller & Salas, 1989) разработали теоретическую базу для исследования этого вопроса. Психологи предложили гипотезу о том, какие люди лучше всего подходят для той или иной работы, классифицировав задания в соответствии с навыками, необходимыми для успешного выполнения работы, а работников в зависимости от основных личностных характеристик. Например, осторожные и уступчивые члены команды, скорее всего, хорошо справятся с обычными повседневными задачами, например с бухгалтерией, но будут плохо выполнять творческую работу, для которой нужны такие качества, как нонконформизм, оригинальность и склонность к риску. Зато команда, состоящая из социально опытных людей, будет особенно хорошо справляться с такими заданиями, как обучение, и плохо выполнять обычные задания, когда

желание общаться будет мешать людям тщательно выполнять обычные дела и обращать внимание на детали. Первые практические разработки уже подтвердили эту структуру (Hogan et al., 1989).

Точно так же в большинстве групп для разрешения проблем должен быть по крайней мере один человек — энергичный и мотивированный достижением успеха (в противном случае группа вообще не будет работать), один человек в группе должен обладать богатым воображением и любознательностью (иначе в группе не возникнет новых и интересных идей) и один член группы должен быть приятным и терпимым (иначе члены группы не будут ладить между собой) (Morrison, 1993). Кроме того, группам, где много общительных людей, зачастую трудно добиться эффективных результатов, а в группах, в которых очень мало общительных людей, не создается обстановки взаимопонимания, необходимой для разработки новых идей (Barry & Stewart, 1997). В целом можно вынести такой урок: в наиболее продуктивных группах люди дополняют друг друга и их личностные характеристики целиком соответствуют требованию заданий.

Насколько большой должна быть группа?

Поскольку для выполнения разных задач требуются неодинаковые навыки и люди, то мы также можем предположить, что и размер групп может варьироваться: для выполнения одних задач подойдут малые группы, а для других — большие. При выполнении **аддитивной задачи** требуется, чтобы каждый член группы делал одно и то же. В этом случае продуктивность определяется простым суммированием работы всех членов группы (Steiner, 1972). Например, все рабочие на линии упаковки маринованных огурцов кладут огурцы в банки, все члены команды по перетягиванию каната тянут за веревку и все фанаты на трибуне подбадривают свою команду. Если мы сложим вместе количество банок, упакованных каждым рабочим, силу тяги каждого члена команды по перетягиванию каната или децибелы шума, производимого всеми фанатами, мы получим общую продуктивность любой из этих групп. Что касается аддитивных задач, то чем больше людей выполняют их, тем выше общая продуктивность группы. Конечно, как мы уже выяснили раньше, большие группы могут столкнуться с проблемой реализации полного потенциала. Проблема заключается не только в том, что люди в группах порой бездельничают (Karau & Williams, 1993; Shepperd, 1993), иногда трудно эффективно координировать усилия многих людей (Diehl & Stroebe, 1987; Latane et al., 1979).



«При выполнении аддитивной задачи продуктивность определяется простым суммированием работы всех членов группы».

В **дизъюнктивном задании** продукт группы выбирается на основании индивидуальных усилий одного из ее членов (Steiner, 1972). В результате успех группы зависит от продуктивности самого успешного ее члена. Представьте, что ряд рекламных агентств борется за очень прибыльный заказ. Так как агентства связаны жесткими сроками, то каждое предоставляет своим работникам несколько дней на разработку идей, понимая, что им нужно будет еще время, чтобы объединить свои усилия и представить интересное предложение. Через три дня, при прочих равных условиях, у каких агентств окажутся самые лучшие идеи: у агентств поменьше или у крупных агентств? Если вы думаете, что победят крупные агентства, то вы правы. В силу своего размера они, вероятнее всего, наймут по крайней мере одного человека, который предложит особенно интересную идею. Они также, вероятно, разработают и несколько особенно плохих идей, но так как каждое агентство будет представлять свои лучшие идеи, то, вероятно, заказ получат именно крупные агентства (Frank & Anderson, 1971). Чтобы успешно справиться с дизъюнктивными заданиями, группы поменьше должны иметь в среднем более опытных и творческих сотрудников, чем их крупные конкуренты.

Наконец, давайте рассмотрим задания, которые можно выполнить только в том случае, если каждый член группы эффективно справляется со своей работой: если один терпит неудачу, то проваливается вся группа. Так, альпинисты в связке двигаются со скоростью самого медлительного члена своей команды, а суд посадит преступника за решетку только в том случае, если следователь, экспертиза и прокурор успешно справятся со своей работой. Для таких **конъюнктивных заданий** успешность группы определяется деятельностью того, кто выполняет работу хуже всех. Поскольку в больших группах чаще встречаются один или два человека, работающие особенно плохо, то большие группы при выполне-

нии конъюнктивных задач обычно оказываются менее успешными, чем группы поменьше (Frank & Anderson, 1971; Steiner, 1972). Что может предпринять толковый менеджер, когда у него в команде есть слабые работники, участвующие в выполнении конъюнктивных задач? Если они не могут убрать их из команды или обучить работать более эффективно, то менеджеры пытаются дать наименее компетентным людям самое простое задание и таким образом сводят к минимуму вред, причиняемый этими членами группы.

В целом большие группы более выгодны для решения аддитивных и дизъюнктивных задач, но оказываются не очень полезны в решении конъюнктивных задач.

Аддитивная задача (Additive task) — такой вид работы, когда каждый член группы выполняет одинаковые обязанности; продуктивность группы определяется суммарным вкладом ее членов.

Дизъюнктивная задача (Disjunctive task) — такой вид работы, когда продукт деятельности группы отбирается на основе работы только одного члена группы; продуктивность группы определяется работой наиболее успешного ее члена.

Конъюнктивная задача (Conjunctive task) — такой вид работы, когда успех достигается только если все члены группы действуют успешно; продуктивность группы, таким образом, ограничена деятельностью наименее успешного члена группы.

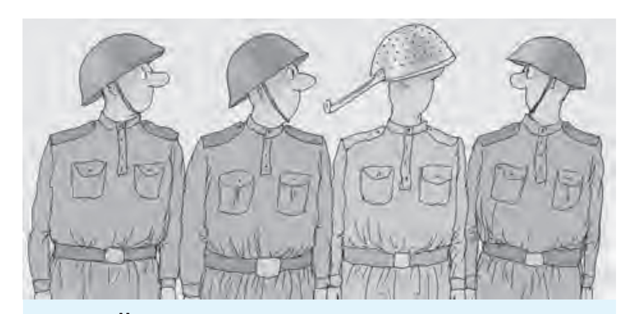
Приносит ли пользу неоднородность групп?

Как мы только что видели, одно из преимуществ большой группы, по крайней мере для выполнения некоторых задач, состоит в том, что в них оказываются люди, обладающие самыми разными талантами, взглядами и жизненным опытом. То есть большая группа, вероятнее всего, будет гетерогенной. Разумеется, вовсе не обязательно группа должна быть большой, чтобы оказаться неоднородной. На практике две группы одинакового размера могут отличаться по своей гетерогенности. Возьмем, к примеру, две баскетбольные команды, основные игроки которых ростом в среднем 6 футов и 8 дюймов (приблизительно 2 м 3 см). В команде А все пять игроков 2 метра 3 сантиметра, и команда получается гомогенной. В команде Б один игрок — 2 метра 16 сантиметров, второй — 2 метра 8 сантиметров, третий — 2 метра 5 сантиметров, четвертый — 1 метр 98 сантиметров, а пятый —1 метр 87 сантиметров; эта команда гетерогенна по росту. При прочих равных условиях какую команду вы бы согласились тренировать?

Мы предполагаем, что вы бы выбрали команду Б, поскольку в ней есть игроки разного роста, и вам будет легче найти место каждому из них, то есть найти правильного человека для правильной работы. Более гетерогенная команда Б может лучше удовлетворить различные потребности игры в баскетбол. В самом деле, гетерогенность групп представляет ценность не только в спорте (Widmeyer, 1990), у гетерогенных групп могут быть важные преимущества перед гомогенными группами также и в других сферах (Jackson, 1992; Levine & Moreland, 1998; Milliken & Martins, 1996).

Как и преимущества разных типов личности или группы разных размеров, преимущество гетерогенности группы во многом зависит от задачи, которую она выполняет (Laughlin, 1980; Steiner, 1972). Гетерогенность группы помогает решать дизъюнктивные задачи, когда группе нужен только один человек, чтобы получить правильный ответ. Гетерогенные группы обычно лучше всего справляются с задачами, требующими новых решений, гибкости и быстрой приспособленности к меняющимся условиям (см., например: Hoffman, 1959; Nemeth, 1992). Например, ученые, в работе которых требуется новаторство и креативность, достигают лучших результатов, когда их коллеги трудятся в разных областях науки (Pelz, 1956). Точно так же управленческие команды, члены которых обладают разным опытом и образованием, действуют более творчески (Bantel & Jackson, 1989; Wiersema & Bantel, 1992).

Это не значит, что неоднородность не несет для компании никаких затрат. Неоднородность опыта может зачастую ухудшать выполнение конъюнктивных задач, когда группы добиваются успеха, только если каждый из их членов хорошо играет свою роль. Более того, в бизнесе группы, состоящие из людей самого разного типа, с разными ценностями или воспитанием, имеют высокую текучесть (Cohen & Bailey, 1997; McCain, O'Reilly & Pfeffer, 1983), при этом в таких группах



«Неоднородность может зачастую ухудшить выполнение конъюнктивных задач, когда группы добиваются успеха, только если каждый из их членов хорошо играет свою роль».

люди редко общаются и коммуникации между ними являются менее частыми и более формальными (Zenger & Lawrence, 1989). Поэтому всегда нужно взвешивать все преимущества и затраты, связанные с гетерогенностью групп.

Культурная неоднородность и групповая деятельность

Проблема групповой гетерогенности актуальна для США, так как рабочие места с каждым годом приобретают все более неоднородную демографическую окраску. К 2005 году женщины будут составлять 48% рабочей силы, а этнические меньшинства — больше 25% (Fullerton, 1995). Более того, этнические меньшинства, по оценкам специалистов, составляют 57% прироста на рынке труда, а 20% новых рабочих — иммигранты (Jackson, 1992). Возьмем современную среду бизнеса, которая характеризуется все большими и большими культурными различиями и глобальной деятельностью, поэтому нам важно понять, как культурное разнообразие влияет на продуктивность бизнеса.

Как и другие типы неоднородности, расовая и этническая неоднородность является и преимуществом и недостатком для продуктивности группы (Maznevski, 1994; Milliken & Martins, 1996; Pelled, 1996). Культурно неоднородные группы могут представить больше разнообразных решений, особенно если это требуется для выполнения задачи. В одном эксперименте исследователи сформировали группы по 4 человека — из белых и этнически смешанные. Психологи попросили их разработать идеи о том, как заставить посетить США большее число иностранных туристов (McLeod & Lobel, 1992). Идеи, разработанные этнически разнородной группой, оказались более эффективными и более практичными, чем идеи, разработанные группой, состоящей только из белых людей.

Как мы уже видели раньше, разнообразие связано с некоторыми затратами. Эти затраты могут быть особенно большими в группе с расовой или этнической неоднородностью. Люди зачастую с предубеждением относятся к членам других расовых или этнических групп и порой не вполне их понимают. В результате наблюдается тенденция, когда на рабочих местах с расовой и этнической неоднородностью чаще возникают проблемы в коммуникации и нет сплоченности. Более того, бывает, что служащие, работающие в неоднородных группах, не лояльны по отношению к группе и чаще пропускают работу. Кроме того, сотрудники в культурно неоднородных группах чаще переходят на другую работу. По-видимому, затраты на этническую и расовую гетерогенность на рабочем месте могут быть значительными и зачастую перевешивают ее преимущества (Maznevski, 1994; Milliken & Martins, 1996; Pelled, 1996).

Хотя далеко не всегда это так. Уоррен Уотсон, Камалеш Кумар и Ларри Майклсен (Watson, Kumar & Michaelsen, 1993) сформировали рабочие группы из 4 и 5 студентов как часть курса для топ-менеджеров. Около половины этих групп были гомогенными и состояли только из белых американцев. Остальные группы были культурно неоднородными и состояли из белых американцев, черных американцев, американцев испанского происхождения и иностранцев из стран Азии, Латинской Америки, Африки и Среднего Востока (неоднородные команды из пяти членов включали также американца испанского происхождения или иностранца). Всем группам дали задания выработать решения четырех различных бизнес-задач в течение одного семестра. Как показывает рис. 4.4, у неоднородных групп сначала возникли проблемы: их работа оказалась хуже, чем у гомогенных групп, возможно из-за того, что неоднородным группам пришлось преодолевать больше трудностей. Однако за семестр члены неоднородных групп научились работать друг с другом и к последнему заданию они уже ладили друг с другом так же хорошо, как и члены гомогенных групп.

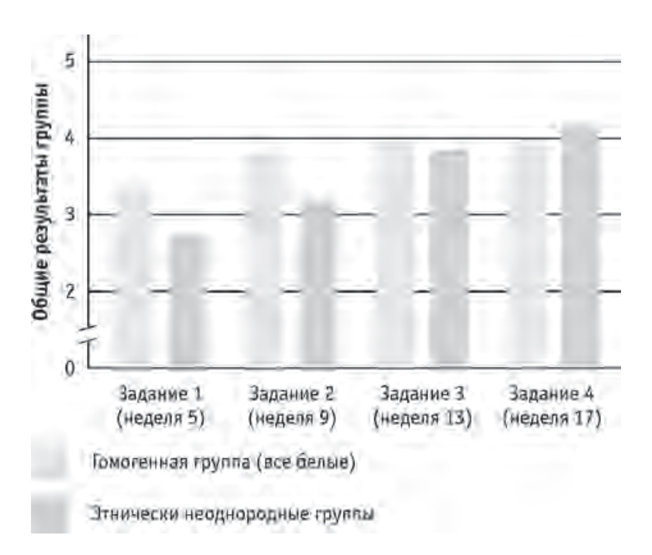


Рис. 4.4. Преодоление возможных проблем, связанных с культурной неоднородностью

В исследовании менеджмента студентов распределяли для совместной работы или в гомогенные этнические группы (состоящие из белых), или в неоднородные этнические группы. Исследователи обнаружили, что в неоднородных группах сначала возникали проблемы с общением, и эти группы справлялись с заданием довольно плохо. К концу семестра, однако, проблемы исчезли и выполнение заданий значительно улучшалось.

Еще важнее, что их работа в целом не отличалась по качеству от работы однородных групп.

На основании этих данных можно сделать вывод, что культурно неоднородные группы могут преодолеть свои изначальные проблемы и стать более продуктивными, если у них будет достаточно мотивации и возможностей. Культурно неоднородная группа может принести большую пользу, если менеджеры найдут способ усовершенствовать коммуникацию, координацию, обязательность членов группы и укрепить ее сплоченность.

Резюме

Группа помогает человеку справиться с задачей, с которой ему было бы трудно справиться в одиночку. Не только оправдывается пословица «много рук, работать легче», совместная работа дает человеку возможность усвоить особые навыки, способные улучшить качество выполнения задания и повысить эффективность работы. Группам порой не удается развить свою потенциальную продуктивность, потому что их члены начинают «сачковать». Люди стремятся войти в группы, когда опасаются, что не смогут работать одни или когда верят, что работа в группе, скорее всего, приведет их к успеху. Некоторые задания можно выполнить только в группе, а ценности индивидуалистического общества поощряют людей для достижения своих целей присоединяться к разным рабочим группам. Наконец, качества группы, такие как личность ее членов, ее размер и неоднородность, взаимодействуют с требованиями задачи и определяют ее продуктивность. Группы более продуктивны, когда 1) их члены обладают дополняющими друг друга навыками, знаниями и взглядами, 2) члены группы эффективно обмениваются этими навыками, знаниями и взглядами и 3) эти навыки, знания и взгляды совпадают с требованиями задания.

ПРИНЯТИЕ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Маргарет Тэтчер заслужила мировое признание после победы в войне за Фолклендские острова; она снова и снова принимала верные решения. Однако у нее не было опыта в ведении внешней политики и она никогда не служила в армии. Как Тэтчер могла добиться такого успеха?

Ответ на этот вопрос заключается во второй важной характеристике групп: они часто обладают большим количеством полезной информации (Festinger, 1954; Schachter, 1959). Даже обычный круг друзей может быть очень информативным. Друзья могут рекомендовать хорошую пиццерию, интересные психологические курсы и прибыльные возможности для инвестиций. Друзья могут сказать вам, основываются ли ваши политические взгляды на ложной информации, оправданы ли ваши страхи об увеличении платы за обучение и то, что вы, как вы и сами думаете, — привлекательный, умный, творческий человек.

Когда члены группы свободно обмениваются информацией, они могут принимать решения лучше, чем один человек (Resnick, Levine & Teasley, 1991; Stasser, 1992; Thompson, Levine & Messick, 1999; Tindale & Kameda, 2000; Weick & Roberts, 1993). Приведем в качестве примера советников Маргарет Тэтчер. Они обладали самым разнообразным опытом: некоторые хорошо знали внешнюю политику, другие были знакомы с системой обороны, а третьи прекрасно изучили систему здравоохранения, трудовые отношения или какие-то другие области. В результате, когда Аргентина атаковала Фолклендские острова, Тэтчер не потребовалось становиться экспертом по военной логистике или изучать южноамериканскую дипломатию. Скорее, ей просто нужно было получить доступ к людям, обладавшим этими знаниями и желавшим передать их ей. Говоря языком социальной психологии, правительство Тэтчер обладало **трансактивной памятью**: знанием, локализованным в памяти отдельных членов группы и способами его передачи другим (Wegner, 1987, 1995). Многие группы обладают трансактивной памятью, у каждой группы больше знаний, чем у отдельного ее члена (см., например: Hollingshead, 2000; Liang, Moreland & Argote, 1995; Wegner, Erber & Raymond, 1991).

Поскольку трансактивная память группы содержит большое количество информации, решения группы могут быть правильнее решений отдельного человека. Эксперимент, проведенный Ларри Майклсеном, Уорреном Уотсоном и Робертом Блэком (Michaelsen, Watson & Black, 1989), прекрасно это иллюстрирует. Психологи сформировали малые группы студентов в 25 классах, изучающих организационное поведение и поручили им работу над различными проблемами в течение семестра. Кроме того, студенты сдали 6 экзаменов, сначала поодиночке, а затем, после того как они подали листы с ответами, они решали те же проблемы в группе. В оценках за курс учитывались результаты как группового, так и индивидуального тестирования. Группы показали результаты не только выше, чем их члены по отдельности, но и лучше, чем у самых *успешных* членов групп. На практике только в 3 из 222 групп лучший член группы действовал эффективнее группы. Следовательно, в некоторых обстоятельствах практически все члены группы получают пользу от общего группового знания (Watson, Michaelsen & Sharp, 1991).



«Разумеется, группы не всегда побуждают своих членов принимать наилучшие решения»

Трансактивная память (transactive mamory) — система групповой памяти, включающая 1) знание отдельных членов группы и 2) систему коммуникаций для обмена знаниями среди членов группы.

Разумеется, группы не всегда побуждают своих членов принимать наилучшие решения. Порой группы просто не обладают достаточно точной информацией. Например, разведка и дипломатические службы доносили военной хунте Аргентины, состоявшей из трех человек, что у Британии нет достаточной военной мощи, чтобы захватить острова силой. Очевидно, эта информация была неточной: прибыв на острова, британские войска разгромили аргентинцев. Более того, полезная информация не всегда эффективно передается в группе, когда ею располагает кто-то один (Stasser, 1992; Stasser & Titus, 1985). Наконец, даже когда знание эффективно распределяется внутри группы, эта информация может быть переработана предвзято и не полностью. Например, как и люди, думающие поодиночке, группы могут более благосклонно воспринимать информацию, подтверждающую их первоначальные взгляды (Fre, Schulz-Hardt & Stahlberg, 1996). Далее мы изучим, как пребывание человека в группе воздействует на него в процессе принятия решений. Сначала мы опишем ситуационные и личностные факторы, которые побуждают человека использовать группы как источники информации и искать помощь, когда нужно принять решение.

Потребность знать

Человек, жаждущий знаний, получает знания в группе. В самом деле, существуют тысячи групп и организаций, созданных специально для того, чтобы предоставлять людям информацию. Так, заинтересованные студенты собираются в группы, чтобы подготовиться к предстоящим экзаменам; финансисты в инвестиционных клубах составляют финансовые анализы; астрономы обмениваются новыми сведениями о космосе в астрономическом клубе. Компьютерная революция привела к бурному развитию chat rooms. Кибергруппы чем-то напоминают европейские «общества в кафе», где собирались заинтересованные люди, разговаривали об искусстве, философии, литературе и ежедневных событиях, а кибергруппы в наше время собираются в Интернете и обсуждают темы, представляющие общий интерес. Люди, испытывающие «потребность знать», часто ищут ответы на свои вопросы в группах.

Эта потребность в знаниях может зайти дальше простого интеллектуального любопытства. Например, смертельно больной человек может обра-



От обществ в кафе до Интернета. Так же как писатели и художники XIX века собирались в парижских кафе и обсуждали свое искусство и тенденции времени, критиковали и делились новыми идеями, студенты в наше время собираются в «киберпространстве», делятся информацией и мнениями на интересные современные темы.

титься за информацией в группу самопомощи и поддержки. Хотя такие группы могут служить другим функциям: они предоставляют эмоциональную поддержку или дружбу — некоторые присоединяются к этим группам с целью получения информации. Недавнее исследование ВИЧ-инфицированных гомосексуалов, в частности, обнаружило, что значительное число членов групп перестали посещать встречи, когда на встречах их перестали снабжать новой информацией (Sandstrom, 1996).

Неопределенность

Неопределенная ситуация у большинства из нас вызывает потребность в получении новой информации. Вам легко представить следующую сцену: ваш визит к врачу уже подходит к концу, вдруг врач вновь входит в кабинет, выглядит озабоченным и говорит: «У меня плохие новости. У вас опухоль мозга и вам срочно нужно сделать нейрохирургическую операцию». Вы, впав в шок и растерявшись, засыпаете врача вопросами, но в следующие дни все новые и новые вопросы не дают вам покоя и заставляют снова и снова думать об операции. Вы хотите знать, что это будет за операция и как вы себя будете чувствовать потом. Вы думаете о том, насколько обоснованы ваши страхи, и не принимаете ли вы все слишком близко к сердцу. Столкнувшись с неопределенностью, вы хотите получить информацию.

Вспомним пример серии классических экспериментов Стенли Шахтера (Schachter, 1959), изучавшего, как неопределенность влияет на то, присоединится человек к другим или нет. Исследователи предупредили участников, что им нанесут удары электрическим током, и шок будет или «очень болезненным» (состояние сильного страха) или «вообще безболезненным» (состояние слабого страха). Пока исследователи делали вид, что подготавливают оборудование, участникам предоставляли выбор — «ждать ли им эксперимента в компании или с другими людьми». Участники с высоким уровнем страха, как правило, предпочитали ждать с другими, находившимися в той же ситуации. Как пишет Шахтер: «Страдающий человек любит не просто компанию, а компанию таких же страдающих людей». Он предположил, что такое предпочтение помогало участникам эксперимента получить информацию. Когда испуганные испытуемые находились с этими потенциально «страдающими» другими и наблюдали за их поведением, то могли оценить обоснованность или необоснованность собственных страхов. Неопределенные обстоятельства мотивируют человека получать информацию от других людей и погружаться в *процессы социального сравнения*, рассматривавшиеся нами в различных главах этого учебника (Festinger, 1954).

Разумеется, люди, попадая в неопределенную ситуацию, также хотят точно знать, что им предстоит в будущем. В результате они часто присоединяются к группам тех, кто уже прошел этот путь, — тем, кто уже пережил событие и может рассказать им, что их ждет впереди (см., например: Kirkpatrick & Shaver, 1988). Так, пациенты больниц, находящиеся в ожидании серьезной медицинской операции, например коронарного шунтирования, предпочитают находиться в палате с пациентами, уже прошедшими процедуру, а не с теми, кто, как они, еще ждет ее (Kulik & Mahler, 1989). В действительности, когда пациенты ожидают коронарного шунтирования в помещении с пациентами, уже прошедшими операцию, то информация помогает снизить их тревожность (Kulik & Mahler, 1987). Экспериментальное исследование показывает, почему это может происходить: люди, сталкиваясь с неопределенными, пугающими событиями, получают более ценные ответы на свои вопросы, когда задают их тем, кто уже пережил событие, чем тем, кто, как и они сами, находится в такой же неопределенной ситуации (Kulik, Mahler & Earnest, 1994).

Обсуждение и принятие решений

Мы видели, что группы могут предоставлять людям информацию, полезную для принятия важных решений. Но когда человек принимает много решений, одной информации недостаточно. Даже после того как советники изложили Маргарет Тэтчер все трудности, связанные с ведением войны в 8 тысячах миль (около 13 тысяч километров) от родины, и проинформировали ее о вооруженных силах Аргентины, она сама должна была решать, какой должна быть реакция Британии и что нужно предпринять. К счастью, группа в этом случае может предоставить и второй вид помощи: члены группы в состоянии обсудить имеющуюся информацию и найти, как ее использовать. Групповые дискуссии, в зависимости от взаимодействия самых многочисленных факторов, могут по-разному влиять на решения индивидуума.

Влияние большинства и групповая поляризация

В январе 1998 президента Билла Клинтона обвинили в том, что он проинструктировал бывшего стажера Белого дома 24-летнюю Монику Левински отрицать на суде, что у них была сексуальная связь. Это обвинение вызвало шум по всей стране. Если

оно было правдой, то Клинтона могли сместить с поста президента. Если это была ложь, то тактику противников Клинтона сочли бы самым неудачным политическим шагом в истории США. В течение нескольких месяцев на американском радио и телевидении разгорались споры. Вы помните, говорили ли вы с вашими друзьями или коллегами по работе на эту тему? Как эти разговоры повлияли на ваше мнение о Клинтоне и об американском политическом процессе?

Предположим, вы еще не сформировали определенного мнения, когда вы с четырьмя друзьями начинаете обсуждать за ланчем последние новости на эту тему. Предположим, что ваши три друга считают, что Клинтон должен уйти или его нужно убрать, а один ваш приятель с этим не согласен. Стремление к точности и получению социального одобрения часто подталкивает наши мнения и установки к взглядам большинства (Wolf & Latane, 1985). Существует довольно большая вероятность, что ваше личное мнение по крайней мере слегка сдвинется в сторону антиклинтоновского направления.

Вы не будете одиноки. Мнения ваших друзей тоже, вероятно, сместятся в сторону антиклинтоновского края континуума и приведут к тому, что социологи называют **групповой поляризацией**: после обсуждения вопроса среднее мнение членов группы будет более радикальным, чем до дискуссии (Isenberg, 1986; Lamm & Myers, 1978; Moscovici & Zavalloni, 1969). Поскольку члены вашей гипотетической группы были в среднем настроены умеренно антиклинтоновски до дискуссии за ланчем, после дискуссии они, скорее всего, будут настроены против Клинтона более радикально (рис. 4.5).

Групповая поляризация (Group polarization) — эффект, когда групповая дискуссия заставляет членов групп принимать решения более радикальные, чем первоначально хотела группа.

Заметив, что дискуссии приводят к тому, что члены группы принимают более рискованные решения, чем они бы приняли сами по отдельности, ученые назвали это явление *сдвигом риска* (см., например: Stoner, 1961; Wallach, Kogan & Bem, 1962). Последующие исследования обнаружили, что такой сдвиг в сторону рискованных решений возникает только тогда, когда у группы есть первоначальная тенденция к риску. Когда группа изначально более позитивно относится к осторожным решениям, то после обсуждения человек принимает еще более безопасные решения (см., например: Wallach et al., 1962; Knox & Safford, 1976). Обсуждения в группе приводят к тому, что решения поляризуются и становятся более радикальными, включают они риск или нет. Группы, состоящие из относительно предвзятых людей, становятся еще более предвзятыми после обсуждения расовых проблем (Myers & Bishop, 1970), группы женщин со взглядами умеренно феминистского направления становятся после дискуссий еще более профеминистскими и т. д. (Myers, 1975). Дискуссия только укрепляет и расширяет взгляды участников.



Рис. 4.5. Эффекты поляризации дискуссии в группе. Дискуссия расширяет первоначальные взгляды членов группы. Если одна из групп ваших друзей в среднем считает, что вам стоит отправиться учиться в колледж, то после дискуссии они еще сильнее будут придерживаться этого мнения. Наоборот, если вторая группа друзей в среднем считает, что колледж будет для вас пустой тратой времени, то они будут испытывать еще меньше энтузиазма после обсуждения этого вопроса между собой.

Почему так происходит? Во-первых, члены групп вероятнее обращают внимание на аргументы, защищающие точку зрения группы, а не противостоящие им. Если большинство в вашей группе настроено против Клинтона, то вы услышите много антиклинтоновских аргументов. Некоторые из них окажутся убедительными и новыми для вас и подтолкнут вас еще более к антиклинтоновским взглядам. Разумеется, другие в группе также услышат новые антиклинтоновские аргументы, так что они тоже продвинуться еще более к антиклинтоновской позиции. В результате такого процесса убеждающей аргументации взгляд группы в целом становится более радикальным, чем до дискуссии (см., например: Burnstein & Vinokur, 1977).

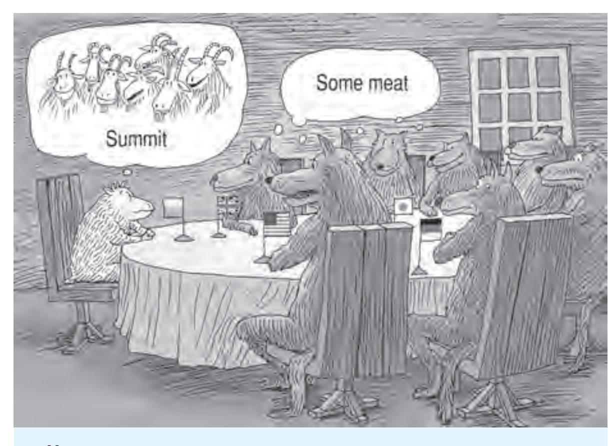
Во-вторых, дискуссия также проясняет групповые нормы. В вашей гипотетической группе друзей вы бы, вероятно, сразу увидели антиклинтоновскую норму. Если вам нравились члены группы и у вас была мотивация усвоить их позитивное отношение, то у вас возникло бы искушение сместить свои суждения в их направлении.

Более того, люди склонны чувствовать себя лучше, когда проводят благоприятные сравнения себя с другими, а дискуссия в группе предоставляет замечательную возможность поддержать ваше самоуважение и социальное уважение и усвоить сильную антиклинтоновскую позицию. Кроме того, поскольку группа придерживается антиклинтоновских взглядов, то вас будут ценить в группе еще выше, если вы станете придерживаться более антиклинтоновских взглядов. Если большинство членов группы мотивированы точно так же, то общая позиция группы быстро станет радикальной антиклинтоновской, по мере того как каждый член группы попытается встать на более радикальную антиклинтоновскую позицию, ценящуюся большинством. В процессе социального сравнения группы обычно поляризуются во время дискуссии (Baron & Roper, 1976; Blascovich, Ginsburg & Howe, 1975; Goethals & Zanna, 1979; Myers, 1978).

В целом взгляды большинства часто оказывают сильное влияние на мнения членов групп, и группа принимает радикальные решения. Однако прежде чем исследовать факторы, делающие взгляды большинства особенно влиятельными, мы расскажем о том, как на решения людей воздействует меньшинство, по крайней мере при некоторых обстоятельствах.

Влияние меньшинства. Каким образом незначительное стабильное число сторонников Маргарет Тэтчер сменилось стремительно растущей поддержкой, которая в конце концов привела ее к лидирующему положению в партии? И как немногочисленные сторонники Тэтчер смогли сопротивляться мощному влиянию большинства сторонников действующего лидера?

В самом деле, меньшинству труднее оказать влияние на остальных по нескольким причинам. Во-первых, мнения меньшинств, как правило,



«Меньшинству трудно оказать влияние на остальных...»

слабее влияют на других. Вознаграждение социальным одобрением и наказание социальной изоляцией гораздо чаще определяется мнением большинства. В конце концов, если бы вы были членом консервативной партии, то при прочих равных условиях вы ведь хотели бы, чтобы вас социально поддерживало подавляющее большинство, а не только несколько человек? И вы стали бы опасаться социального отвержения многих сильнее, чем отрицательной реакции нескольких человек? Во-вторых, как мы уже обсуждали, мнениям большинства больше доверяют и они считаются более правдоподобными. Вы могли бы думать так: «Если все эти люди считают, что Эдвард Хит будет лучшим лидером, то, наверное, он *действительно* лучше».

Отдельный человек, когда хочет склонить на свою сторону мнение большинства, но его не поддерживают остальные, должен представить высококачественные аргументы, и толпа должна воспринять эти аргументы как наиболее убедительные. Поэтому, как обнаружилось в результате исследований, мнение меньшинства оказывается наиболее убедительным в том случае, когда:

- *Меньшинство твердо придерживается своих взглядов* (Maas & Clark, 1984; Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969). Меньшинство, последовательно поддерживая свое мнение, демонстрирует, что эти взгляды убеждают их самих и должны убедить и других. Немногочисленные сторонники Тэтчер сначала были упорны особенно из-за того, что они соглашались с ее политикой и потому, что считали ее единственной альтернативой Хиту.
- *Они первоначально разделяли позицию большинства* (см., например: Clark, 1990; Levine & Ranelli, 1978). Тэтчер поддерживала Хита в прошлом и даже работала в его кабинете. В результате ее мнение о том, что он стал слишком либеральным, приобрело вес для сторонних наблюдателей, когда они видели, что кто-то, разделявший их взгляды, изменил свое мнение. Кроме того, «если она убедилась, что его взгляды ошибочны, — подумают люди, — наверное, это не просто так».
- *Они хотят пойти на некоторый компромисс.* Когда люди, находящиеся в меньшинстве, даже твердо придерживающиеся своих взглядов, демонстрируют желание договориться, то это воспринимается остальными как разумный и неригидный подход (Mugny, 1982). Поскольку ни один взгляд нельзя считать совершенным, мы меньше верим людям, ригидным в своих представлениях, и, таким образом, они хуже нас убеждают. Хотя мы увидим, что растущее нежелание идти на компромисс в конечном

итоге способствовало падению Тэтчер, в начале своей карьеры она была более гибкой.

- *Остальные хотя бы отчасти их поддерживают* (Ash, 1955; Morris & Miller, 1975; Mullen, 1983; Tanford & Penrod, 1984; Wolf & Latane, 1985).

  Несколько человек, разделяющих позицию меньшинства, оказывают больше влияния, чем один голос несогласия, в особенности потому, что несколько несогласных нельзя с легкостью не принять во внимание, сославшись на их «отсталость от жизни». И действительно, Тэтчер продвинулась вперед, когда Эйри Нив, член парламента, имеющий мало формального влияния, но обладающий значительной репутацией, поддержал ее кандидатуру, и вместе с ним Тэтчер поддержали еще 15 его коллег. Эти голоса внушили доверие кампании Тэтчер, настолько нуждавшейся в доверии, что и другим членам парламента стало легче перейти на ее сторону.
- *Они не преследуют личных целей, по крайней мере явно.* (Maass, Clark & Haberkorn, 1982). Тэтчер представила свою кампанию за лидерство как основанную на идеологической преданности, а не на личных амбициях. И действительно, она объясняла, что готова снять свою кандидатуру, если вместо нее выдвинется другой консервативный кандидат.
- *Они представляют свои взгляды как совместимые со взглядами большинства*, но чуть более «передовые» (Kiesler & Pallak, 1975; Maass et al., 1982; Paicheler, 1976, 1977). Тэтчер представила свои взгляды как находившиеся в русле традиционных британских ценностей и как направление будущего. «Я основываю свои взгляды на ваших, так, чтобы сделать нашу нацию сильнее», — казалось, хотела сказать она избирателям.
- *Публика хочет принять правильное решение*, поэтому люди обращают пристальное внимание на качество аргументов, представленных двумя сторонами (Laughlin & Ellis, 1986). Тэтчер выиграла от такого внимания к аргументации, поскольку кампания за лидерство считалась решающей для будущего партии. В результате члены партии обращали пристальное внимание на качество аргументации двух кандидатов, но как раз качество аргументации было очевидным преимуществом Тэтчер.

Влияние меньшинства (Minority influence) — когда меньшинство убеждает других в правильности своих взглядов.

Даже когда меньшинство может убедить, все же его влияние остается косвенным или скрытым (см., например: Alvaro & Crano, 1997; Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme & Blackstone, 1994). Так, человек может в глубине души соглашаться с аргументацией меньшинства, но на публике высказывать согласие с большинством (Maass & Clark, 1984). Почему? Скрыв свой сдвиг в сторону взглядов меньшинства, люди могут избежать социального неодобрения. Кроме того, движение в сторону взглядов меньшинства не всегда принимает максималистскую форму «все или ничего». Хотя убедительные и наглядные аргументы меньшинства не обязательно окажут воздействие сразу, они действительно заставляют людей переоценивать свои взгляды и лучше обдумывать и более творчески подходить к ряду проблем (Legenzi, Butera, Mugny & Perez, 1991; Nemeth, 1986; Nemeth, Mayseless, Sherman & Brown, 1990). Со временем такая переоценка может заставить людей изменить свои прежние взгляды.

Мы увидим впоследствии, что на решения членов группы влияет множество взаимодействующих факторов в дискуссиях. Взгляды большинства обладают большой значимостью для людей, особенно если человека волнует социальное одобрение, если большинство составляет значительное количество людей или когда люди принимают решения, основываясь на мнении, а не на факте. Зато когда люди, разделяющие мнение меньшинства, менее способны опираться на власть социального вознаграждения и наказания, то им приходится выдерживать напряженную борьбу, как, например, Маргарет Тэтчер: они должны выдвинуть сильные аргументы, представить эти аргументы так, чтобы им поверили, и мотивировать публику, выслушивающую эти аргументы, увидеть наилучший ответ.

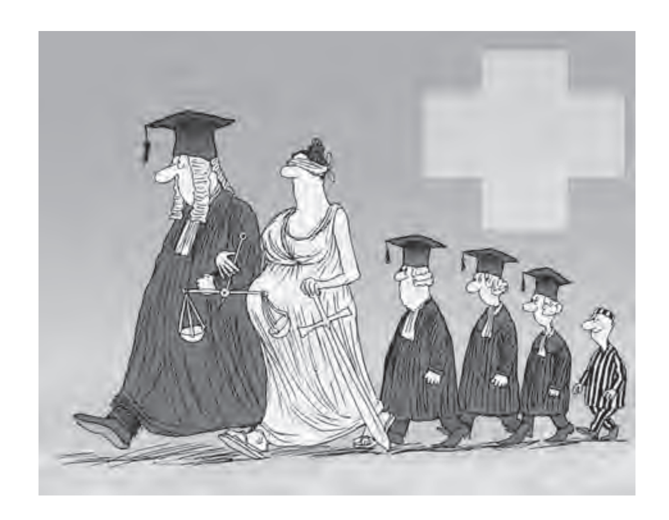


Внимание: практика

ВЛИЯНИЕ БОЛЬШИНСТВА И МЕНЬШИНСТВА В СОВЕЩАТЕЛЬНОЙ КОМНАТЕ

Представьте на минуту, что вы окружной прокурор и собираетесь представить 12 присяжным ваши заключительные доводы. Для обвинения подсудимого все присяжные должны единодушно вынести вердикт. Скольких присяжных вам нужно убедить?

Если вы ответили — 12, то формально вы не ошиблись; единодушное решение означает, что «все согласны», а в этом суде присяжных 12 человек. Однако в реальности задача прокурора намного проще. Хотя на этот счет оценки расходятся, известно, что прокурор, убедивший всего 8 из 12 присяжных, имеет 90% шансов на успех (Davis et al., 1975; Kalven & Zeisel, 1966; MacCoun & Kerr, 1988). Почему так получается?



Учтите, что присяжные — это группа, и она думает, прежде чем представить свое решение. Хотя присяжные приблизительно в 30% случаях сразу приходят к единодушному мнению, остальные 70% решений требуют обсуждений и дебатов (Kalven & Zeisel, 1966). Как и члены других групп, принимающих решения, присяжные пытаются убедить друг друга. Так что даже когда прокурор сумеет убедить всего 8 присяжных, он может быть уверен, что его сторонники хорошо изложат мнение обвинения в совещательной комнате. В конце концов, мнения большинства имеют силу: если учесть численное преимущество, они обладают не только более обширным арсеналом аргументов, но и мощью социального давления.

Разумеется, не всегда побеждают взгляды большинства. По мере того как возрастает относительная величина фракции меньшинства, в такой же степени увеличивается ее сопротивление и растет способность влиять на большинство присяжных (см., например: Tindale et al., 1990). Более того, поскольку присяжные, как правило, проявляют *предубеждение снисходительности*: присяжные охотнее оправдывают обвиняемых, чем осуждают их, то меньшинству, придерживающемуся позиции «не виновен», несколько легче убедить остальных, чем меньшинству, склоняющемуся к тому, чтобы вынести обвинительный приговор (MacCoun & Kerr, 1988; Tindale & Davis, 1983). Тем не менее сила меньшинства присяжных незначительна, а две особенности правил ведения судебных процессов еще более ослабляют влияние меньшинства. Во-первых, во многих штатах жюри присяжных становятся меньше — его составляют всего 6 членов. Поэтому увеличивается вероятность того, что член жюри, занимающий позицию меньшинства, будет одинок в своих взглядах, а мы знаем, что присяжные-одиночки реже твердо отстаивают свои позиции (Kerr & MacCoun, 1985; Saks, 1977). Во-вторых, некоторые суды больше не требуют единодушного решения присяжных, а разрешают выносить вердикт на основании трех четвертей или двух третей единогласных решений. В таких обстоятельствах у большинства членов жюри нет оснований воспринимать позицию меньшинства всерьез (Hastie, Penrod & Pennington, 1983; Kerr et al., 1976). У членов суда присяжных, придерживающихся позиции меньшинства, перспективы не блестящие.

Вопреки идеализированному представлению о том, что вердикт присяжных выносится на основе групповой дискуссии, мы увидим, что решения присяжных предопределены еще до начала обсуждения. Когда даже незначительное большинство присяжных изначально склоняется к определенному решению, то очень вероятно, что окончательный вердикт будет таким же. И наоборот, вероятность того, что один несогласный член жюри убедит всех остальных и склонит их к своей точке зрения, совершенно незначительна. В классическом фильме *«12 рассерженных мужчин»* Генри Фонда играет преданного своему делу члена жюри, склоняющего всех 11 человек в составе суда присяжных на свою сторону. Как мы можем предположить, в культуре Северной Америки одинокий рациональный член жюри будет твердо отстаивать свое мнение против коллег и даже, скорее всего, убедит их в истинности своей по-



Неправдоподобная история одиночки, убедившего остальных.
Культурные мифы и творческая фантазия представляют нам рационального, совершенно независимого «отступника», не поддающегося аргументам группы и убеждающего большинство, как это делает персонаж Генри Фонда в фильме «12 рассерженных мужчин». В реальности такая настойчивость встречается редко. Только в редких случаях один человек, высказывающий взгляды меньшинства, может успешно склонить большинство на свою сторону.

зиции. В конце концов, присяжные — это борцы за справедливость. Увы, но таких людей чаще увидишь на экране местного кинотеатра, чем в зале местного суда.

❑

Как мы видели, исследование влияния большинства и меньшинства дает нам ценные ключи к раскрытию тайны того, как могла Маргарет Тэтчер при столь неравных шансах стать лидером Британской консервативной партии. Например, когда Эйри Нив и его коллеги встали на сторону Тэтчер, то она получила столь необходимую ей поддержку. Кампания за лидерство в партии рассматривалась как решающая для будущего консерваторов, и из-за этого члены парламента прислушивались к качеству аргументации, представленной двумя кандидатами, а аргументация была сильной стороной Тэтчер. Хотя мнение меньшинства обычно оказывает меньшее влияние, чем мнение большинства, при правильной комбинации взаимодействующих факторов эту ситуацию можно изменить.

Группомыслие и ошибочное обсуждение

Система суда присяжных существует, поскольку люди верят в то, что в процессе дискуссии группа может лучше проанализировать все «за» и «против» и найти истину и справедливость. В корпорациях организуются команды менеджеров, так как считается, что в процессе дискуссии такие группы вырабатывают более успешные бизнес-стратегии. Лидеры демократических наций собирают круг советников, поскольку считают, что в процессе дискуссии они сформируют более просвещенную социальную политику. Важные проблемы человек зачастую обсуждает в кругу друзей, так как ему кажется, что после разговора он или она примет оптимальное для себя решение.

К сожалению, группы не всегда принимают более удачные решения, чем отдельный человек. Это отчасти происходит оттого, что дискуссия проходит совсем не так, как мы себе ее представляем в идеале: открытый, глубокий обмен информацией и точками зрения. Ирвинг Джанис (Janiis, 1972, 1983) проанализировал историю президентских решений, которые привели к фиаско. Среди них решение Джона Ф. Кеннеди о нападении на Кубу и решение Ричарда Никсона скрыть неудавшийся взлом Уотергейта *. Джанис предположил, что эти и другие пагубные решения обладали некоторыми общими чертами. В целом эти решения характеризовались тем, что он назвал **группомыслием** — стилем принятия групповых решений на основании желания членов группы прийти к согласию, а не стремлении реалистически оценить потенциальные решения. Из-за чрезмерного стремления к согласию члены группы не участвуют в эффективной дискуссии, и зачастую это приводит к ошибкам, которых можно было бы избежать.

Группомыслие (Groupthink) — стиль принятия групповых решений, характеризующийся сильным желанием членов группы прийти к согласию, а не вырабатывать альтернативные точки зрения и позиции и критически оценить их.

На рис. 4.6 показано, как некоторые качества группы и стечение обстоятельств ведут к тому, что члены группы начинают больше обращать внимание на согласие друг с другом и достижение коллегиальности, что в свою очередь может вести к плохим решениям. Например, когда влиятельные лидеры рассказывают о своей точке зрения в начале дискуссии, члены группы реже высказывают критические суждения, необходимые для исключения плохих идей (Flowers, 1977; Leana, 1985; McCauley, 1989; Shafer & Crichlow, 1996; Tetlock et al., 1992). Кеннеди высказал свое мнение о вторжении на Кубу, заглушившее тщательное обсуждение, и это привело к пагубным последствиям. Надо отдать ему должное, Кеннеди вынес урок из своей ошибки. Во время будущих встреч (например, касающихся решения кубинского ракетного кризиса) он воздерживался и не говорил вслух о своей позиции до тех пор, пока его советники не высказывали свои собственные взгляды (Janis, 1983). Тесно сплоченные группы могут тоже поддаваться плохому принятию решений, главным образом в тех случаях, когда их лидеры усваивают директивный стиль (Mullen et al., 1994).

По мере того как члены группы становятся более самоуверенными и начинают считать (ве-



* Отель «Уотергейт» — здание в Вашингтоне, где находилась штаб-квартира Демократической партии; ассоциируется со скандалом, послужившим причиной отставки Р. Никсона в 1974 году. В июне 1972 года комитет по проведению кампании за переизбрание Р. Никсона президентом США организовал взлом и проникновение в штаб-квартиру его противников — Демократической партии. (*Примеч. перев.*)

роятно, ошибочно), что группа выбрала правильное направление действий, то дискуссия в ней оказывается жертвой различных разрушительных процессов (Tetlock et al., 1992). Люди отказываются тщательно взвешивать все объективные данные, рассматривать возможность альтернативных решений, исследовать риски, связанные с тем выбором, который сделала группа, или предполагать, что выбранное решение окажется неверным. В результате такие группы

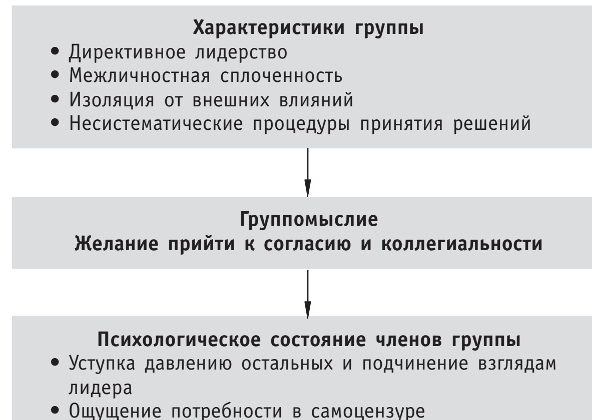


Рис. 4.6. Когда дискуссия в группе мешает принятию правильных решений

Специалисты в области социальных наук и принятия решений черпают вдохновение из классического исследования Джаниса (Janis, 1972, 1983) по «группомыслию», и теперь они лучше понимают, каким образом стремление к согласию в группе может приводить к дискуссионным процессам, вредным для принятия здравых решений.

Источник: Adapted from Janis & Mann (1977).

чаще принимают плохие решения (Herek, Janis & Huth, 1987).

Следовательно, мы видим, что сама по себе группа не гарантирует принятия оптимальных решений. Скорее, *взаимодействие* многих факторов определяет, когда групповые обсуждения приводят к хорошим решениям, а когда — к плохим (Aldag & Fuller, 1993; Whyte, 1989). Решения лучше принимаются, когда члены группы концентрируются на выполнении задачи, а не беспокоятся о достижении гармонии, когда лидеры поощряют группу рассмотреть возможность альтернативного решения и когда в группах существуют процедуры, обеспечивающие критическую оценку всех предложений, и есть обратная связь с людьми вне группы. Такие качества увеличивают вероятность того, что члены группы поделятся всеми своими знаниями и что в группе воспримут возможность решения, предложенного оппозиционным меньшинством. При таких условиях группа действительно будет обладать большой информативной ценностью.

Резюме

Группы предоставляют нам много ценной информации. Люди, обладающие большой «потребностью в знаниях», особенно часто присоединяются к остальным и делятся информацией. Более того, когда ситуация неясна, то нам нужны другие знания, потому что мы хотим точно знать, что нас ждет в будущем. Группы также могут быть полезны для принятия решений, особенно когда члены групп свободно делятся полезной информацией. Дискуссия в группе часто заставляет их членов склоняться к точке зрения большинства, по мере того как их убеждают аргументы других людей и они пытаются завоевать их одобрение. Порой, однако, мнение меньшинства склоняет на свою сторону других людей, хотя возможности для такой перемены мнений ограничены. Наконец, дискуссии в группе могут приводить к плохим решениям, когда членов группы больше волнуют гармоничные отношения в группе, чем генерирование и критическая оценка альтернативных точек зрения и позиций.

ДОСТИЖЕНИЕ ПОЗИЦИИ ЛИДЕРА

Многие британские политические обозреватели постфактум поспешили заявить, что любой кандидат мог бы с успехом обойти действующего лидера консерваторов Эдварда Хита. Вероятно, они

были правы. И все же именно Маргарет Тэтчер, а не кто-то другой, воспользовалась этим удобным моментом. Почему она сделала шаг, на который не решились другие? Многим обозревателям ее успех показался простым везением, они ждали, что пребывание Тэтчер у власти будет кратковременным и безуспешным, но снова ошиблись, поскольку оно длилось 15 лет. В чем причина того, что она столь долго была эффективным лидером? И почему она так стремилась к лидерству?

Кажется очевидным, почему группы хотят и даже испытывают потребность в лидере. По мере того как группы увеличиваются в размере, они становятся плохо контролируемыми и дезорганизованными. Чтобы справиться с этой ситуацией, группы выбирают себе лидера. Лидер координирует выполнение различных групповых задач, правильно передает соответствующую информацию, стимулирует членов группы продвигаться к достижению целей группы и так далее. В самом деле, лидерство настолько важно, что во всех известных обществах в состав любой социальной организации входят лидеры (Lewis, 1974; Mann, 1980; Zamaripa & Kreuger, 1983).

А вот гораздо менее ясно, почему люди вообще хотят стать лидерами. Лидеры должны тратить значительное количество своего времени, брать ответственность за результаты деятельности группы и иногда даже рисковать своей безопасностью и жизнью. Премьер-министры, президенты и римские папы становились в последние годы объектом покушения наемных убийц. Но даже когда в них не стреляют, на лидеров часто обрушивается поток критики, жалоб и личных нападок. Хотя в 1996 году Билл Клинтон легко одержал победу при переизбрании, ему пришлось выдержать подробные опросы, касающиеся не только его политических взглядов, но и характера, личных финансовых средств и сексуальных отношений. Оскар Уайльд как-то сказал, что «люди простят вам все, кроме успеха», а когда речь идет о лидерах, то люди их не прощают.

Если цена лидерства настолько высока, почему вообще люди стремятся получить такую работу? Простой ответ состоит в том, что вознаграждения лидерства тоже очень велики. Когда группы действуют успешно, то их лидеры получают большое личное удовлетворение от хорошо сделанной работы. Более того, группы, как правило, выделяют лидерам значительную часть собственных ресурсов, компенсируя затраты не только за счет признания и социального статуса, но и большими материальными вознаграждениями — более высокой зарплатой, исключительными возможностями для бизнеса и тому подобными вещами. Приведем пример Чарльза Ванга, председателя

Таблица 4.1

Первая десятка денежных компенсаций для корпоративных лидеров за 1999 год

	1999 Зарплата и бонус	Долгосрочная компенсация (например, в акциях компании)	Общая заработная плата
1. Чарльз Ванг *Computer Associates Intl*	$ 4 600 000	$ 650 824 000	$ 655 424 000
2. Л. Деннис Козловски *Tyco International*	$ 4 550 000	$ 165 446 000	$ 169 996 000
3. Дэвид Поттрак *Charles Schwab*	$ 9 000 000	$ 118 900 000	$ 127 900 000
4. Джон Чамберс *Cisco systems*	$ 943 000	$ 120 757 000	$ 121 700 000
5. Стивен Кейс *America online*	$ 1 575 000	$ 115 510 000	$ 117 085 000
6. Лу Герстнер *IBM*	$ 9 266 000	$ 92 983 000	$ 102 250 000
7. Джек Уэлч *General Electric*	$ 13 325 000	$ 79 813 000	$ 93 138 000
8. Сэнфорд Уэйл *Citigroup*	$ 10 181 000	$ 80 049 000	$ 90 230 000
9. Питер Карманос-младший *Compuware*	$ 2 200 000	$ 85 321 000	$ 87 521 000
10. Рубен Марле *Colgate Palmolive*	$ 4 200 000	$ 81 117 000	$ 85 318 000

Computer Associates International, который в 1999 году получил зарплату и бонус в размере 655 миллионов долларов (по данным *Exequtive Pay*, 2000). Как показывает табл. 4.1, другие аналогичные позиции оплачиваются точно так же хорошо: в 1999 году президент крупной компании зарабатывал в среднем в 475 раз больше обычного «голубого воротничка»*. Даже руководители низшего звена — помощник менеджера в ресторане быстрой еды или президент женской студенческой организации получают социальную или финансовую прибыль больше, чем люди, находящиеся на более низкой ступени социальной иерархии.

На вопрос о том, почему он ограбил банк, преступник Вилли Саттон прямо ответил: «Потому что там лежали деньги!» Почему люди хотят стать лидерами? В значительной степени по тем же самым мотивам: потому что позиция лидера подразумевает деньги и социальный статус. А лидеры могут получить такое вознаграждение, даже не угрожая пистолетом!

* «Голубые воротнички» — работники физического труда, как правило, те, кто работает в цехах (в отличие от служащих — «белых воротничков» (*Примеч. перев.)*

Для некоторых приобретение выгод лидера — это основная причина для того, чтобы стремиться попасть в группу: такие люди присоединяются к группам (или формируют их), так чтобы у них были последователи и они могли получить прибыль. А для других людей приобретение лидерства — всего лишь вторичная цель в групповом взаимодействии: люди могут сначала присоединиться к группе, чтобы сделать дело, получить полезную информацию или получить эмоциональную поддержку, но войдя в группу, они могут обратить внимание на преимущества лидерства, и сами станут его добиваться.

Мы исследуем два существенных вопроса. Во-первых, кто стремится стать лидером и почему? То есть свойства личности, то, какие ситуационные факторы вызывают у человека желание стремиться к лидерству и какие факторы ведут к тому, что группа одобряет данного человека и принимает как своего лидера? Во-вторых, когда лидеры оказываются эффективными? Когда они мотивируют группы идти в выбранном ими направлении и действовать успешно?

Кто хочет стать лидером?

Лидерство включает не только вознаграждения, но связано со значительными затратами, поэтому понятно, что далеко не каждый стремится к лидерству. Какой тип личности в таком случае имеет мотивацию лидировать?

Лидерство дает человеку власть, престиж, статус, позволяет достигать высоких целей и само по себе является символом успеха. Следовательно, люди должны добиваться лидерства, если они честолюбивы, если у них есть сильное стремление использовать власть над другими людьми и если они очень хотят совершать великие дела (McClelland, 1984; Winter, 1973). Как мы уже отмечали, *потребность во власти* — это желание добиться престижа, статуса и влияния над другими людьми. Например, американские президенты Гарри С. Трумэн и Джон Ф. Кеннеди, как можно судить по их собственным публичным заявлениям и по свидетельствам биографов, испытывали чрезвычайно сильную потребность во власти (Simonton, 1994). Такие президенты оказывались более удачливыми, руководя страной во время военных конфликтов (Winter, 1987). Напротив, *потребность в достижении* — это стремление делать что-то исключительно хорошо только ради себя (McClelland, 1984). Джимми Картер и Герберт Гувер — президенты, которые ставили превыше всего потребность в достижении. Такие президенты оказываются более удачливыми в законодательных преобразованиях и при введении новых подходов в управлении государством. Однако для всех без исключения лидеров характерно большое честолюбие, независимо от того, руководствуются они стремлением к власти или потребностью в достижении (Hogan & Hogan, 1991; Sorrentino & Field, 1986).

Амбиций, однако, бывает недостаточно. Любой из нас видел много людей с амбициями, которые не добивались позиции лидера. Кроме амбициозности, лидеры должны быть чрезвычайно энергичными. Последнее качество позволяет им претворять свои амбиции в жизнь (Hogan & Hogan, 1991; Sorrentino & Field, 1986). Американский мультимиллионер Эндрю Карнеги прошел тяжелую жизненную школу и самостоятельно добился успеха. Став одним из величайших филантропов, он придавал исключительное значение настойчивости и усердию в работе. «Средний человек затрачивает на работе только 25% своих возможностей и энергии, — говорил Карнеги, — а мир держится на плечах тех немногих, кто отдает все 100». Систематические исследования лидеров в различных сферах деятельности позволяют сделать вывод, что большое значение имеют не только амбиции, но и способности и готовность очень много работать (Simonton, 1994).

Маргарет Тэтчер проявляла одновременно и честолюбие и энергичность. С самого детства она ставила перед собой высокие цели. Она выиграла стипендию в престижной школе, а затем получила диплом химического факультета в Оксфорде. Однако ее это не удовлетворило, и она получила также степень по юриспруденции. В возрасте 26 лет Тэтчер попадает в парламент, предварительно дважды проиграв выборы. В ней сочетаются потребность в достижении со стремлени-



«Для всех без исключения лидеров характерно большое честолюбие, независимо от того, руководствуются они стремлением к власти или потребностью в достижении».

ем к власти. Биографы описывают ее как сильную доминирующую личность. Кроме того, она была чрезвычайно энергичной и проводила большую часть своего времени за работой. Такая энергичность вместе с амбициозностью позволили ей подняться на самую вершину британской политической системы.

Тэтчер обладала одной характеристикой, противоречащей основному правилу лидерства и известному высказыванию Томаса Карлейля (цит. по Simonton, 1994) о том, что «мировая история не что иное, как биография великих мужчин». Тэтчер — женщина! Все премьер-министры до нее и после нее были мужчинами, как и подавляющее большинство членов парламента. Аналогично этому в США женщины никогда не избирались ни президентами, ни вице-президентами, и более 90% мест в конгрессе всегда занимали мужчины. За исключением нескольких выдающихся женщин-лидеров, таких как Индира Ганди в Индии и Голда Меир в Израиле, главы государств в подавляющем большинстве были мужчинами.

Одна из причин этого кроется в том, что мужчины в основном больше стремятся к лидерству, чем женщины (Konrad et all., 2000). Например, в процессе кросс-культурных исследований среди работников *IBM* в 40 различных странах Хофстед (Hofstede, 1980) обнаружил, что мужчины более интересуются властью, лидерством и самореализацией, в то время как женщины придают большее значение качеству жизни и отношениям между людьми. На мужское превосходство в лидерстве оказывает влияние и то, каким способом мужчины и женщины включаются в социальную жизнь (Geis, 1993). Это превосходство может быть связано с фундаментальными половыми различиями: гормон тестостерон, встречающийся у мужчин в большей концентрации, стимулирует борьбу за статус (Mazur & Booth, 1998), как было отмечено в главе 2. Конечно, более сильное стремление лидировать у мужчин ничего не говорит о том, насколько эффективны мужчины и женщины в качестве лидеров. Эту тему мы рассмотрим ниже.

Когда представится подходящий случай

Маргарет Тэтчер удивила всех, когда бросила вызов Эдварду Хиту. Может быть, она удивила и себя, поскольку всего за полгода до этого в интервью одной из британских газет говорила, что «пройдут годы, прежде чем женщина станет во главе партии или займет пост премьер-министра. Не думаю, что такое может произойти в наше время» (Ogden, 1990, 119). Но времена меняются. В этом разделе мы исследуем два ситуационных фактора, благодаря которым у человека появляется желание стать лидером. Первый фактор мы назовем «вакансия на вершине власти». Когда позиция лидера связана с большими вознаграждениями, то возможность занять место лидера может подогреть у человека честолюбивые стремления. Подобная вакансия может также вызывать у стремящегося занять это место чувство ответственности перед группой, особенно если рядом не находится другого достойного кандидата. Второй фактор: иногда люди получают благоприятные возможности для лидерства благодаря своему умению оказаться «в нужном месте в нужное время» или благодаря своим личным связям.

Вакантное место лидера

У некоторых крупных видов рыб доминирующие самцы контролируют территорию и спариваются с принадлежащими им самками. До тех пор пока доминирующий самец занимает территорию, другие самцы, живущие в этом месте, остаются маленькими и бесцветными, как бы прячась в тени. Как только доминирующий самец гибнет, подчиненные, более мелкие самцы, начинают выделять больше тестостерона, что приводит к тому, что они становятся крупнее и более «конкурентоспособны». Победивший самец продолжает увеличиваться в размерах и приобретает более яркую окраску, как бы исполняя должность «короля моря» (Fernald, 1984). Насколько нам известно, люди редко меняют свои размеры и окраску, когда перед ними открываются вакансии лидеров. Однако довольно часто они скромно поджидают, занимая должность подчиненного, пока не освободится более высокий пост. Случай с Маргарет Тэтчер хорошо это иллюстрирует. Она не привлекала к себе особого внимания, находясь в подчинении у Эдварда Хита и занимая невысокий пост в консервативной партии. Тэтчер держала язык за зубами, хотя и была не согласна с политикой Хита. По мере всеобщего разочарования в Хите возможность получить место лидера стала реальной, и Тэтчер перешла к открытой критике. Когда освобождаются места на более высоком уровне иерархической лестницы, становятся заметны амбиции отдельного человека в группе.

Вакансия лидера появляется, когда имеющийся лидер умирает или уходит из группы. Вакансии появляются также, если группа расширяется (Hemphill, 1950; Mullen, Salas & Driskell., 1989). По мере того как все большее число людей работают



«Вакансия лидера появляется, когда имеющийся лидер умирает или уходит из группы».

вместе, возникают проблемы координации, администрирования и коммуникации, члены группы начинают искать лидера, который бы занялся организацией и объединил группу. Более того, группа склонна призывать себе лидера в моменты кризисов, но не тогда, когда дела идут нормально (см., например: Hamblin, 1958; Helmreich & Collins, 1967). Адмирал Вильям Халси (William Halsey), один из военных лидеров в период Второй мировой войны, отмечал: «Не существует великих людей, существуют только великие задачи, которые обстоятельства ставят перед обычными людьми» (Simonton, 1994, p. 404). Сложные проблемы заставляют группу искать лидера, а такой поиск, скорее всего, вдохновляет амбициозных и ответственных людей.

Связи

Иногда случается, что людям сопутствуют благоприятные обстоятельства для достижения власти, когда они оказываются в нужном месте в нужное время. Например, некоторые, благодаря своему свойству быть в центре системы коммуникаций (компании) или во главе стола, имеют больше связей с другими людьми. Поэтому таких людей чаще призывают к лидерству (Forsyth, 1990; Nemeth & Wachtler, 1974). Особые связи (с известными людьми) здесь также очень важны. В самом деле, многие согласятся с тем, что афоризм «неважно, что вы знаете, а важно, кого вы знаете» определяет получение лидерства в этом мире. Франклин Делано Рузвельт, 32-й президент США, имел две линии родственной связи с 26-м президентом США Теодором Рузвельтом. По кровно-родственной линии он был пятым кузеном Теодора Рузвельта, а через брак стал мужем его племянницы. Хотя Маргарет Тэтчер была более удалена от высшего общества и говорила, что ее отец лишь «простой бакалейщик», однако этот «простой бакалейщик» несколько лет был мэром ее родного города. А когда позже Тэтчер провела успешную предвыборную кампанию за лидерство в партии, ее победа объяснялась не только тем, что ее поддерживал Эйри Нив (Airey Neave) и его оппозиционная коалиция, но и Кит Джозеф (Keith Joseph) — идеологический лидер правого крыла партии.

Кто станет лидером?

Еще до того как стать премьер-министром, Маргарет Тэтчер уже представляла, как нужно управлять Англией. Но свою точку зрения по этому вопросу имело множество людей, и их политические амбиции не пошли дальше обсуждения текущих событий со своими домочадцами за ужином. Далеко не каждый энергичный человек, имеющий высокую потребность в достижении, становится премьер-министром, президентом или хотя бы капитаном местной команды по хоккею на траве. Группа не предоставляет одинаковых возможностей каждому, кто хочет лидировать. Вместо этого группа выбирает человека, обладающего характеристиками, лучше всего сочетающимися с потребностями группы (Fiedler, 1993; Hollander, 1993).

Рассмотрим результаты, полученные Стюартом Макканом (McCann, 1997). Заинтересовавшись президентской властью, он исследовал, в какой степени разница полученных голосов между победившим и проигравшим кандидатом зависит от их личных качеств (их мотивация власти, действенность, энергичность), от их политического консерватизма и количества социально-экономических трудностей, возникших в год выборов. В трудные для нации годы, когда дела в стране шли плохо, сильные и консервативные президенты с большим отрывом выигрывали у относительно слабых и либеральных конкурентов. Когда же качество жизни в стране улучшалось, то менее сильные и более либеральные выигрывали у сильных и консервативных. В разных обстоятельствах избиратели предпочитают лидеров различных типов.

Вообще люди имеют представления и убеждения относительно того, как должны выглядеть настоящие лидеры, поэтому они пытаются найти лидеров, которые соответствуют этим представлениям (Chemers, 1997; Lord, Foti & De Vader, 1984). Во-первых, хорошие лидеры обычно выглядят как люди, обладающие соответствующим опытом. Неудивительно, что чаще выбирают тех, кто обладает большим опытом (Rise, Instone & Adams, 1984; Stogdill, 1974). Во-вторых, от лидеров ожидают уверенности. В самом деле,



Стремление выглядеть «как надо».
Майкл Дукакис, опасаясь казаться слабее, чем герой войны Джордж Буш, надел солдатскую форму и прыгнул в танк, чтобы сфотографироваться. Дукакис знал, что при выборах президента США внешность особенно важна.

чаще побеждают те политические лидеры, чьи речи выражают уверенность, чем те, в чьих речах сквозят сомнение и беспокойство (Zullow, Oettingen, Peterson & Seligman, 1988). В-третьих, хорошие лидеры, как правило, эмоционально связаны с группой. Вот почему претендентов, которые много говорят и участвуют в групповых митингах, вероятнее изберут, даже если их роль в группе не совсем ясна, и они не приносят практической пользы (Bavelas, Hastorf, Gross, Kite, 1965; Mullen et al., 1989; Sorrentino & Boutiller, 1975; Stein & Heller, 1979).

Наконец, люди всегда представляют, что у лидеров какой-то особенный «вид». Например, от лидера ожидают, что он имеет «жесткие» черты лица — маленькие глаза, широкие скулы и худое лицо. Люди с «детским» лицом — большими глазами, маленьким подбородком и круглым лицом — кажутся покорными и наивными, поэтому не соответствуют имиджу лидера (Zebrowitch, 1994; Zebrowitch, Tenenbaum & Goldstein, 1991). А в американском обществе иметь «правильный вид» — это значит также быть высоким. Например, пятью наиболее значительными президентами, по мнению историков, были Линкольн (193 см), Вашингтон, Джефферсон и Франклин Д. Рузвельт (все около 188 см), а Эндрю Джэксон, самый низкий из них, имел рост всего 185 см (Simonton, 1994). Среди последних двадцати шести президентских кампаний в США двадцать две выиграли кандидаты более высокого роста.

Такая тенденция оценивать потенциального лидера в зависимости от стереотипных представлений о том, каким должен быть «хороший» лидер, может иметь негативные последствия, поскольку наши представления порой оказываются поверхностными и только частично соответствуют характеристикам, делающим лидерство действительно эффективным. Например, несмотря на высокую квалификацию, претендент, чей образ не соответствует нашим представлениям о лидерах, скорее всего, не займет руководящих должностей. Это может отчасти объяснять, почему так мало лидеров-женщин (Bartol & Martin, 1986; Eagly, 1983). Мужчины не только больше мотивированы добиваться лидерства, как мы уже отмечали. Вероятнее, женщины в стереотипном восприятии просто не выглядят как лидеры, и поэтому у них меньше шансов ими стать (Kenny, Blascovich & Shaver, 1994; Lord, De Vader & Alliger, 1986; Zebrowitch, 1994). В самом деле, когда в качестве кандидата выдвигается даже высококвалифицированная женщина, в среднем у мужчины больше шансов победить. В одном исследовании типично доминантные личности помещались вместе с людьми покорного типа. Как и ожидалось, когда доминантные и подчиняющиеся личности были одного пола, доминантные личности добивалась лидерства в трех случаях из четырех. Когда доминантные мужчины взаимодействовали с подчиняющимися женщинами, то этот паттерн оказывался еще более очевидным, и мужчины становились лидерами в девяти случаях из десяти. Но когда доминантные женщины взаимодействовали с подчиняющимися мужчинами, паттерн изменялся: подчиняющиеся мужчины имели больше шансов стать лидерами, чем доминантные женщины (Nyquist & Spence, 1986). Многие считают, что женщины мало подходят для лидерства. В результате женские способности к лидерству могут игнорироваться или оказываются невостребованными. Итак, лидеры выявляются в интерактивном процессе, когда группы пытаются отобрать лидеров, чьи характеристики соответствуют потребностям групп. Именно это оказалось важным для достижения успеха Маргарет Тэтчер, поскольку у нее были характеристики, которыми, как считало большинство, должен обладать лидер. Но самое главное, что она была достаточно опытна и в ее действиях чувствовалась уверенность.

Когда лидеры действуют эффективно?

Само по себе положение лидера еще не говорит о том, что он или она *эффективный* лидер. В самом деле, история государств, корпораций и даже спортивных команд говорит о том, что группы фактически всех типов разрушались из-за плохого лидерства. Какие факторы влияют на то, успешно ли поведет лидер свою группу к цели? Ответ зависит от того, насколько личностные

характеристики лидера связаны с мотивациями членов группы. Поскольку люди, обладающие определенными качествами, более подходят для одних целей, чем для других, различные стили лидерства оказываются более эффективными в одних группах, чем в других. Успех лидерства, таким образом, зависит от того, насколько оно *соответствует* потребностям группы (Fiedler, 1967, 1993). Например, люди обычных специальностей (например, бухгалтеры) хорошо реагируют на ориентированное на задачу и авторитарное лидерство, а люди исследовательских профессий (например, профессора колледжей) предпочитают справляться с задачей сами (Hogan, Curphy & Hogan, 1994).

По мере того как ситуация в группе меняется, лидер, для того чтобы быть эффективным, должен изменить и стиль лидерства (Fiedler, 1993; Hersey & Blanchard, 1982). Тогда как неопытные работники хорошо принимают лидера, который дает им ясные структурированные задания, более опытные рабочие не воспримут директивное лидерство столь же позитивно. В конечном итоге эффективность личного стиля лидерства может зависеть и от других ресурсов, которые доступны данному лидеру. В классических ранних экспериментах, проведенных Куртом Левином, Рональдом Липпиттом и Ральфом Уайтом (Lewin, Lippitt & White, 1939; White & Lippitt, 1960), детьми, собранными в группы для работы по интересам, руководили взрослые, применявшие либо автократический, либо демократический стиль. Автократическим лидерам было поручено самим решить, что и как делать группе. Демократические лидеры поощряли группу самостоятельно принимать решения. Когда лидеры присутствовали и наблюдали за детьми, группы с автократическими лидерами проводили больше времени за работой, чем группы с демократическими лидерами. Означает ли это, что диктаторский стиль руководства более эффективен, чем демократический? Не обязательно. Когда лидеров не было, то группы с автократическими лидерами снижали свои результаты, а группы с демократическими лидерами — нет. Автократическое лидерство может быть эффективным, когда лидеры имеют возможность строго следить за членами группы (рис. 4.7).

Теперь становится ясно, что эффективность лидеров зависит от характера задачи. Запомнив это, мы возвращаемся к вопросу о гендерных различиях в лидерстве, чтобы на этот раз выяснить, действительно ли мужчины являются более эффективными лидерами, как предполагают стереотипы.

Гендер и лидерство

...во время моего правления больше всего глупостей было написано по поводу так называемого «женского фактора». Меня все время спрашивали, что я испытываю, будучи женщиной-премьером. Я отвечала: «Не знаю. У меня не было альтернативного опыта» (Thatcher, 1993, p. 18).

В 30-е годы, когда Маргарет Тэтчер только подрастала, в обществе существовало четкое разделение труда: женщины играли роль домохозяек, а мужчины уходили «работать». Это положение стало меняться в период Второй мировой войны и продолжает изменяться сейчас, поскольку женщины составляют все более возрастающий процент рабочей силы. Хотя женщины на постах главы государства или высшего менеджмента по-прежнему редкость, все большее и большее число женщин возглавляет свои группы, и эта тенденция, похоже, продолжает усиливаться. Каким образом женщинам удается занимать позиции лидерства? Этот вопрос имеет практическое значение. Если женщины так же эффективны в роли лидеров, но их

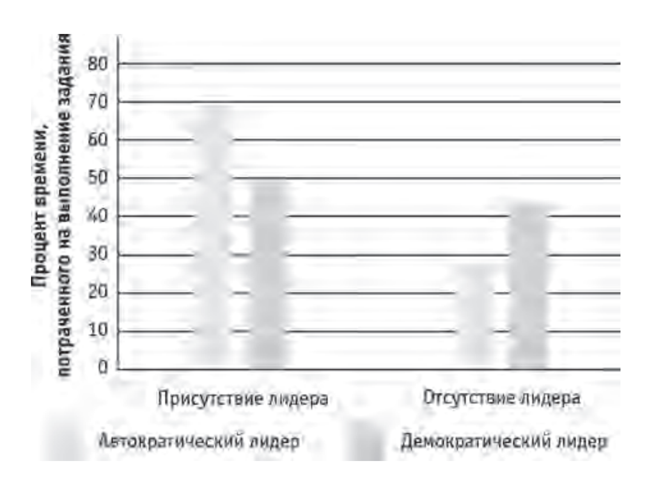


Рис. 4.7. Автократическое и демократическое лидерство

За детьми, занимавшимися своим любимым делом, присматривали или автократические, или демократические лидеры (Lewin, Lippitt & White, 1939; White & Lippitt, 1960). Если автократические лидеры говорили группам, что делать и как, то демократические лидеры поощряли самостоятельное поведение группы. Группы под руководством автократических лидеров проводили больше времени за работой, чем группы, возглавляемые демократическими лидерами, но только в том случае, если их лидеры присутствовали и присматривали за действиями своих групп. Когда лидеры уходили, то «автократические» группы резко снижали усилия по выполнению задания. Автократические лидеры могут быть эффективны только тогда, когда они имеют возможность строго следить за действиями членов своих групп.

Источник: адаптировано из White & Lippitt, 1960, p. 65.

не допускают исполнять эти роли, поскольку они не соответствуют представлениям людей о лидере, общество теряет очень много ярких талантов, а с женщинами обходится бесчестно.

Элис Игли, Стивен Каро и Мона Макхиджани (Eagly, Karau & Makhijani, 1995) изучили проблему мужских и женских различий и эффективности лидеров, используя технику метаанализа. Ученые собрали материалы семидесяти четырех полевых исследований и двадцати двух лабораторных экспериментов, в которых сравнивалась эффективность мужского и женского лидерства. Сопоставив полученные результаты, они обнаружили, что средняя величина гендерных различий — нулевая: эффективность лидеров — мужчин и женщин — ничем не отличается между собой. Однако исследователи пошли дальше и оценили каждую профессию по степени ее совместимости с мужской и женской гендерной ролью. Например, такую профессию, как директор средней школы, психологи обозначили как «женскую», а профессии типа «сержант-инструктор» обозначали как «мужские». Исследователи также оценивали, требует ли профессия способности устанавливать связи с другими людьми или же она требует способностей контролировать других людей и влиять на них. На основании этих дополнительных данных ученые обнаружили следующие гендерные различия: женщины эффективнее справлялись с «женской» работой или работой, в которой нужны были межличностные навыки; мужчины оказывались более эффективными на тех работах, которые обозначались как «мужские» или требовали сугубо практической ориентации.



Игли и ее коллеги (Eagly, Karau & Makhijani, 1995) объяснили полученные результаты с точки зрения *теории социальных ролей*. Согласно этой теории, мы стремимся вести себя так, чтобы наши действия соотносились с определенными в культуре гендерными ролями. Поскольку в культуре нормальное мужское поведение — контролирующее и директивное, то мужчины имеют тенденцию быть особенно эффективными лидерами, когда группе требуется человек, способный жестко контролировать ее членов. И наоборот, поскольку в культуре женское поведение традиционно ориентировано на взаимоотношения, женщины чаще становятся эффективными лидерами, когда группе требуется человек, способный уделять внимание потребностям и чувствам членов группы.

Итак, если просто задать вопрос, кто — мужчины или женщины лучше приспособлены для лидерства, то можно ответить, что оба пола одинаково эффективны. Если брать в расчет необходимые качества лидера, продиктованные конкретной ситуацией, типично мужская ориентация в лидерстве особенно эффективна в одних сферах деятельности, а женская в других. Однако наиболее эффективны те лидеры, которые способны использовать и «мужские» и «женские» стратегии в зависимости от ситуации.

Трансформирующие лидеры

Мы уже видели, что лидеры действуют эффективно, если приспосабливают свой стиль к потребностям группы. Однако это правило имеет исключения. Некоторые лидеры эффективны не потому, что изменяются сами, а так как способны преобразовать группу (Bass, 1985; Burns, 1978; House & Shamir, 1993). У вас когда-нибудь был учитель, тренер или начальник, который вдохновлял вас проявлять максимум способностей, отдавать все свои силы на благо группы или даже всего общества? Более десяти лет назад Бернар Басс и Брюс Аволио из Центра исследований лидерства в Государственном университете Нью-Йорка начали программу обширных исследований. Они задавали один и тот же вопрос южно-африканским руководителям высшего звена и полковникам американской армии. На основе ответов участников они составили Многофакторный опросник по лидерству, и в последующие годы опробовали его на многих группах по всему миру, включая руководителей в Новой Зеландии, Индии и Японии; менеджеров высшего и среднего звена 500 крупнейших фирм, а также армейских офицеров из Канады и Германии. Используя материалы этого исследования,

психологи сделали вывод, что лидеры, способные не только вызывать одобрение своих подчиненных, но и добиваться высокой продуктивности, обладают определенными характеристиками (Bass & Avolio, 1993; Geyer & Steyrer, 1998). Людей, обладающих несколькими такими характеристиками, исследователи назвали **трансформирующими лидерами**. Так же как Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг и даже Адольф Гитлер, такие личности способны значительно изменять мотивацию, мировоззрение и поведение своих последователей. Такие лидеры формируют стремления и я-концепции последователей, так что успех всей группы становится и личным успехом последователей, а цель лидера становится их собственной целью (House & Shamir, 1993). Такие лидеры интеллектуально стимулируют своих последователей, позволяют им испытать свои жизненные позиции и ценности, убеждают последователей, что те лично играют значительные роли и вносят важный вклад в общее дело. В табл. 4.2 мы перечисляем характеристики трансформирующего лидерства.

Трансформирующее лидерство (Transformational leadership) — лидерство, изменяющее мотивацию, взгляды и поведение последователей, создавая таким образом наилучшие условия для достижения целей группы.

Таблица 4.2

Характеристики трансформирующего лидерства

Характеристика	Соответствующее поведение
Идеализированное влияние, или «харизма»	Передает чувство «совместной миссии» последователям Демонстрирует преданность своим последователям Апеллирует к надеждам и желаниям последователей Желает пожертвовать своими личными целями ради блага группы
Интеллектуальная стимуляция	Формирует открытость к новым способам мышления Создает «большую картину», включающую разные взгляды на проблему Желает принимать в расчет идеи, даже на первый взгляд «глупые»
Воодушевляющая мотивация	Убеждает последователей, что они обладают способностями выполнить больше, чем они сначала считали возможным Подает остальным пример, к которому надо стремиться Представляет оптимистический взгляд на будущее
Индивидуализированный подход	Признает силы и слабости отдельного человека Открыто интересуется благополучием других людей Поддерживает усилия других, направленные на улучшение работы

Итак, мы выяснили, что лидеры достигают эффективности двумя основными путями: они могут приспосабливать свои стили к существующим потребностям группы либо вдохновлять группу на выполнение своих собственных целей. Рассматривая лидерство само по себе, мы увидели, что эффективность лидерства определяется взаимодействием личности (потенциального лидера) и ситуации (группы).

Резюме

Лидер может принести большую пользу группе. Поскольку лидерство часто требует существенных жертв, группы предоставляют лидерам социальные и материальные вознаграждения. Те, кто стремятся к власти или к успеху, чаще проявляют большие амбиции. Индивидуальности с высоким уровнем энергичности имеют больше шансов осуществить свои амбиции, и мужчинам легче получать лидерские позиции, чем женщинам. Стремление лидировать возрастает, когда позиция лидера становится вакантной и когда претендент имеет связи с прошлыми и нынешними лидерами. Конечно, не каждый, кто хочет стать лидером, им становится. Группы выбирают себе лидеров в зависимости от того, насколько образ кандидата соответствует представлениям группы о том, как должен выглядеть настоящий лидер. Поскольку женщины в основном не соответствуют традиционному образу лидера, у них меньше шансов быть выбранными в этом качестве. Наконец, лидеры эффективны, когда они сочетают свой стиль с потребностями группы либо когда они преобразуют группу в такую, которая одобряет их стремления и цели. Мы суммируем факторы, связанные с лидерством и с другими целями человека в группе, в табл. 4.3.



Повторение: ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ МАРГАРЕТ ТЭТЧЕР

Она была женщиной в мужском мире британской политики и мыслителем правого толка в партии и стране, которые придерживались левого направления, поэтому сторонним наблюдателям казалось невероятным, что она когда-нибудь возглавит свою страну. Но, как показывают исследования, с правильным лидером, придерживающимся правильного стиля лидерства и в нужный момент, могут происходить совершенно особенные вещи. Более того, даже фракционное партийное меньшинство может пере-

Таблица 4.3

Итоговая таблица целей, осуществляемых человеком, когда он присоединяется к группе, а также сопутствующих факторов

Цель	Человек	Ситуация	Взаимодействия
Совместное дело	• Ожидания личной неудачи и успеха группы	• Актуальные потребности • Индивидуалистические общества	• Группы особенно продуктивны, когда определенные характеристики личности членов групп, размер групп и неоднородность хорошо соответствуют требованиям задач группы
Принятие правильных решений	• Потребность знать	• Неопределенность	• Групповые дискуссии часто заставляют членов группы усваивать точку зрения большинства. Однако в ряде ситуаций члены группы, разделяющие точку зрения меньшинства, могут оказать существенное влияние • Когда члены группы больше склонны поддерживать социальные взаимоотношения, а не генерировать и критически оценивать альтернативные решения, то групповая дискуссия может закончиться принятием неудачного решения
Приобретение позиции лидерства	• Честолюбие (потребность во власти и потребность в достижении) • Энергичность • Гендер	• Вакантные места лидера • Связи	• Группы выбирают лидеров, соответствующих их «образу» хорошего лидера для данной ситуации • Когда стиль лидерства хорошо соответствует потребностям группы в данный момент, то группа действует эффективнее.

расти в большинство. Тэтчер по большей части сама создала для себя «правильные обстоятельства», хотя пользовалась и расчетом, и подходящим случаем.

Озабоченная своей слабой позицией, будучи женщиной в Консервативной партии, Тэтчер до некоторых пор не высказывала своих оппозиционных взглядов. Но когда появилась возможность сменить Эдварда Хита, занимавшего пост лидера Консервативной партии, она высказала свое мнение, осмелившись сделать то, что другие сделать не решались. После победы Тэтчер выяснилось, что еще несколько кандидатов могли выиграть у Хита, если бы они попытались. Однако только Тэтчер увидела вакантное место на вершине власти и оказалась готовой рискнуть всем, чтобы заполнить вакуум. Возможно, она лучше других оценивала сложившиеся обстоятельства: видела, что сторонники Хита, долгое время поддерживавшие его, были достаточно многочисленны, но их легко было переманить на свою сторону. Тэтчер хорошо понимала, что ее энтузиазм и настойчивое стремление передать свои идеи людям сформирует общественное мнение в ее пользу, она видела, что ориентированная на элиту политика Хита не получит поддержки, а ее собственный волевой директивный стиль может переубедить людей в том, каким должен быть лидер. Кроме того, она сумела воспользоваться удачно складывающимися обстоятельствами. После выдвижения ее кандидатуры на выборах оказываемая Тэтчер поддержка была слаба. Неожиданно ее поддержал Эйри Нив (Airy Neave), и его голос оказался решающим для конечной победы, поскольку, как мы уже говорили, партийное меньшинство обычно проигрывает, если не получает поддержки хотя бы еще нескольких членов группы. И если бы Тэтчер случайно не включили в список выступающих в парламентских прениях, в ходе которых она подвергла убедительной критике своего противника из правящей Лейбористской партии, немногие разглядели бы ее потенциал.



Конечно, ни характер, ни обстоятельства по отдельности не смогли бы привести ее к успеху. Вероятнее, она достигла успеха благодаря взаимо-



Падение Маргарет Тэтчер.
Маргарет Тэтчер так же быстро и неожиданно сошла с вершины власти, как и поднялась на нее. По иронии судьбы ее жесткий самоуверенный и решительный стиль лидерства стал главной помехой, когда она не захотела или не смогла приспособиться к новым требованиям времени.

действию двух факторов. Проще говоря, Тэтчер оказалась нужным для своего времени лидером. В самом деле, такое специфическое объединение сил характерно для большей части ее политической карьеры. Погруженные в финансовый кризис британцы оказались восприимчивы к новым экономическим подходам. Призывы Тэтчер потуже затянуть пояса и сохранять уверенность в своих силах казались заслуживающими доверия. Так она стала премьер-министром. Во время ее первого срока правления, когда Аргентина атаковала Фолклендские острова, популярность Тэтчер достигла рекордного уровня. Стиль Тэтчер снова полностью соответствовал ситуации. Тэтчер была сильной и жесткой. Британия выиграла войну, и Тэтчер легко выиграла повторные выборы. Ее страна нуждалась в решительном руководстве, и Тэтчер действовала решительно.

Но постепенно положение изменилось. Теперь многие британцы улучшили свое финансовое положение, поэтому они беспокоились, что экономическая политика Тэтчер оставляет за бортом бедных. Они хотели более милосердного подхода. Другие полагали, что противодействие Тэтчер вступлению страны в Европейский Союз ослабляет торговые позиции Великобритании в Европе и в других регионах. Некоторые лидеры не нуждаются в изменениях со временем, они сами могут менять времена для своих последователей. Однако Тэтчер не обладала таким качеством. Она была скорее оратором — мастером фактов и аргументов, а не харизматическим лидером, трансформирующим мотивации своих последователей. Другие лидеры приспосабливаются к переменчивым обстоятельствам, изменяя свои стили и стратегии. Но адаптация была не свойственна Тэтчер. И вот случилось так, что во время третьего срока ее эффективность стала снижаться.

Как и закат Хита пятнадцать лет назад, падение Тэтчер оказалось быстрым и неожиданным (Watkins, 1991). По иронии судьбы события развивались по схожему сценарию. Как и Хит, Тэтчер отдалилась от многих своих последователей, а других настроила против себя. Она всегда была жесткой и не любила оппозиционных взглядов. После многочисленных побед Тэтчер стала считать себя непобедимой — и, по мнению некоторых, ощущать себя скорее монархом, чем избранным официальным лицом, которое нуждалось бы в поддержке остальных. Лидеры и последователи постоянно находятся в интерактивных взаимоотношениях, и без верных последователей трудно быть эффективным лидером.

Более того, так же как и Хит пятнадцать лет назад не видел, что его политика вела к провалу, Тэтчер стала совершать похожие ошибки. Она подготовила основу для группомыслия и неэффективного принятия решений, заполнила свой кабинет министров политиками такого же умонастроения, как и ее собственное, и правительство стало местом, где презирали альтернативные позиции и «оппозиционные» люди признавались нежелательными. «Железная леди» правила балом и держала всех в железном кулаке. Один из коллег Тэтчер, не согласный с ее позицией, ощутив фрустрацию, отказался от своей должности и предупредил в дерзкой парламентской речи об опасностях, связанных с курсом Тэтчер. Так же как раньше дезертиры из лагеря Хита придали кампании Тэтчер надежность и силу, эта ее ошибка придала силу одному из честолюбивых соперников. Через несколько дней она покинула пост. По иронии судьбы, тот самый жесткий самоуверенный и решительный стиль лидерства, который привел Тэтчер на вершину власти, сбросил ее вниз (Thompson & Thompson, 1990).

Для многих из нас видеть социальный мир означает видеть скопление на первый взгляд независимых людей. Путь Маргарет Тэтчер особенно показателен. Если история столь убежденной идеалистки может быть понята только в контексте той группы, в которой она жила, то и наши собственные жизни можно рассматривать только во взаимосвязи с жизнями других людей.



ИТОГИ ГЛАВЫ

СВОЙСТВА ГРУПП

1. Само присутствие других может облегчить выполнение хорошо освоенного задания и ухудшает выполнение необычных и неосвоенных заданий. Социальная фасилитация усиливается, когда исполнители задач думают, что другие оценивают их или отвлекают.
2. Люди в группах могут утрачивать индивидуальность, терять чувство идентичности и ослаблять внутренние запреты, характеризующие их обычные ценности.
3. Хотя внутри групп существует сложный поток влияний, как правило, из хаоса формируется порядок, по мере того как общающиеся члены группы начинают обмениваться установками и мнениями. Компьютерные модели помогают психологам исследовать сложные групповые взаимодействия.
4. Минимально группы состоят из двух или более индивидов, влияющих друг на друга. Скопления людей становятся все более похожими на группы, когда их члены взаимозависимы и обладают общей идентичностью и когда они формируют структуру (например, инъюнктивные нормы, роли, статусную иерархию, систему коммуникации и сплоченность).

ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАЧ

1. Рабочие группы помогают людям выполнять задачи, которые им было бы трудно выполнять в одиночку.
2. Хотя группы часто более продуктивны, чем один человек, они редко показывают максимальную продуктивность в действии. Люди часто бездельничают, прилагают меньше личных усилий по мере увеличения групп.
3. Люди, испытывающие трудности в достижении своих индивидуальных целей или ожидающие их легкого достижения часто присоединяются к группам для выполнения своих задач.
4. Человек присоединяется к группе или формирует собственную группу, как правило, тогда, когда попадает в сложную социальную ситуацию.
5. Хотя члены как коллективистских, так и индивидуалистических обществ объединяются для совместного выполнения дела, люди в индивидуалистических культурах чаще входят в рабочие группы, но при этом они меньше преданны им.
6. В продуктивных группах личности членов групп хорошо соответствуют требованиям выполняемых задач.
7. Большие группы выполняют аддитивные и дизъюнктивные задачи лучше, чем группы поменьше, но хуже справляются с конъюнктивными задачами.
8. Неоднородные группы особенно успешно справляются с решением дизъюнктивных задач и задач, требующих новых решений, гибкости и быстрой приспосабливаемости к меняющимся условиям. Они менее продуктивно решают конъюнктивные задачи и задачи, для успешного выполнения которых большое значение имеют сплоченность и коммуникация.

ПРИНЯТИЕ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

1. Когда группы эффективно делятся полезной информацией, то их члены обычно принимают более удачные решения.
2. Люди, которые хотят что-то узнать, особенно часто формируют информационные группы или присоединяются к ним.
3. Неопределенные угрожающие ситуации побуждают человека искать других, более информированных людей.
4. Групповые дискуссии часто склоняют членов группы к мнению большинства. Групповая поляризация возникает по двум причинам: члены группы склонны воспринимать больше аргументов, поддерживающих взгляд большинства на проблему, и, таким образом, их, вероятнее всего, убеждает информация из первоисточника, и вторая причина — члены группы могут пытаться создать о себе благоприятное мнение, усвоив более радикальную версию позиции группы.
5. Меньшинству в группе труднее оказывать влияние, потому что люди, разделяющие взгляды большинства, имеют больше возможностей опираться на власть социального вознаграждения и наказания. Для убедительности представители меньшинств должны обладать качественными аргументами, более достоверно излагать эти аргументы и у публики должна быть мотивация, чтобы найти правильный ответ.
6. Групповые дискуссии оказываются эффективнее, когда члены ориентированы на решение задачи и не слишком увлечены межличностными отношениями, когда лидеры поощряют альтернативные мнения и когда у групп существуют четкие процедуры, обеспечивающие критическую оценку всех предложений членами группы и учет мнений со стороны. Такие характери-

стики снижают вероятность возникновения «группомыслия», и увеличивается вероятность того, что решения будут приняты на основании наиболее полной и достоверной информации.

ДОСТИЖЕНИЕ ПОЗИЦИЙ ЛИДЕРСТВА

1. Поскольку лидирование во главе группы требует личных жертв, то группы вознаграждают лидеров социальным статусом и деньгами.
2. Люди, стремящиеся лидировать, как правило, честолюбивы, энергичны и мужского пола.
3. Люди чаще всего стремятся к лидерству, когда на вершине власти высвобождается «вакантное место». Люди также начинают претендовать на лидерство, оказавшись «в нужное время в нужном месте» или обладая личными связями.
4. Лидеры возникают в ходе процесса взаимодействия, когда группы пытаются выбрать лидеров с качествами, соответствующими их потребностям. Отчасти из-за того, что женщины часто не соответствуют стереотипам людей, каким должен быть эффективный лидер, они редко занимают позиции руководителей высшего звена.
5. Эффективность лидерства зависит от того, насколько личные качества человека и его стиль совпадают с потребностями группы. Мужчины оказываются более эффективными на лидирующих позициях, требующих «маскулинных» навыков и практической ориентации; женщины эффективнее на позициях лидера, где требуются «женственность» и отзывчивость.
6. Некоторые лидеры — трансформирующие — изменяют мотивации, мировоззрение и поведение своих последователей.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Аддитивная задача (Additive task) — такой вид работы, когда каждый член группы выполняет одинаковые обязанности; так что продуктивность группы определяется суммарным вкладом ее членов.

Влияние меньшинства (Minority influence) — когда меньшинство убеждает других в правильности своих взглядов.

Группа (Group) — минимально, группа — это двое или больше индивидов, влияющих друг на друга. Скопления людей приобретают черты групп, когда их члены взаимозависимы, имеется общая идентичность и структура.

Групповая поляризация (Group polarization) — эффект, когда групповая дискуссия заставляет членов групп принимать решения более радикальные, чем первоначально хотела группа.

Группомыслие (Groupthink) — стиль принятия групповых решений, характеризующийся сильным желанием членов группы прийти к согласию, а не выработать альтернативные точки зрения и позиции и критически оценить их.

Деиндивидуализация (Deindividuation) — процесс утраты осознания личной идентичности, когда человеку легче вести себя вопреки его обычным ценностям.

Дизъюнктивная задача (Disjunctive task) — такой вид работы, когда продукт деятельности группы отбирается на основе работы только одного члена группы; продуктивность группы определяется работой наиболее успешного ее члена.

Динамическая система (Dynamical system) — система (например, группа), состоящая из многочисленных взаимодействующих элементов (например, людей), которая изменяется и развивается с течением времени.

Статусная иерархия (Status hierarchy) — ранжирование членов группы в соответствии с их властью и влиянием на остальных членов группы.

Конъюнктивная задача (Conjunctive task) — вид работы, когда успех достигается, только если все члены группы действуют успешно; продуктивность группы, таким образом, ограничена деятельностью наименее успешного члена группы.

Роль (Role) — ожидание со стороны группы определенного поведения от ее членов, в соответствии с занимаемой ими позицией.

Система коммуникации (Communication network) — паттерн распространения информации в группе.

Социальная леность (Social loafing) — уменьшение личных усилий, когда человек работает в группе.

Социальная фасилитация (Social facilitation) — процесс, происходящий, когда присутствие других делает более вероятной доминантную реакцию и ведет к более совершенному выполнению задачи в хорошо освоенных заданиях и ухудшает выполнение неосвоенных задач.

Сплоченность (Cohesiveness) — сила связей между членами группы.

Трансактивная память (Transactive memory) — система групповой памяти, включающая 1) знание отдельных членов группы и 2) систему коммуникации для обмена знаниями среди членов группы.

Трансформирующее лидерство (Transformational leadership) — лидерство, изменяющее мотивацию, взгляды и поведение последователей, создавая таким образом наилучшее условие для достижения целей группы.



Социальные дилеммы: сотрудничество или конфликт

КОНТРАСТНЫЕ МИРЫ БУДУЩЕГО

В 1971 году и Италия, и Бангладеш отличались высокой плотностью населения. В Италии, с ее 54-миллионным населением, приходилось по пять человек на каждого обитателя штата Нью-Мексико (чья территория приблизительно равна территории Италии). В Бангладеш население было еще более плотным, там 66 миллионов человек были втиснуты на территорию, меньшую, чем половина Италии (рис. 5.1).

В течение последующих трех десятилетий население Бангладеш удвоилось. Эта крошечная страна сейчас является домом для 132 миллионов человек. Сейчас в Бангладеш живет столько же людей, сколько жило в Соединенных Штатах Америки в 1940 году. Хотя земля в Бангладеш очень плодородна, сельское хозяйство этой страны все же не способно прокормить столько народа. Например, производство зерна в расчете на душу населения, когда-то столь же высокое, как и в Соединенных Штатах, сейчас упало в три раза по сравнению с тем, каким оно было раньше. В результате двоим из каждых троих детей в Бангладеш не хватает еды (Brown, 1999). Если вы когда-нибудь почувствуете себя ограниченными в средствах, попробуйте вообразить, что вам нужно свести концы с концами, имея средний доход жителя Бангладеш — в двадцать четыре раза меньше среднего дохода американца. Уровень безработицы в Бангладеш (35%) в шесть или семь раз выше, чем в Соединенных Штатах, а уровень грамотности среди взрослого населения — всего лишь 38% (по сравнению с 97% в США).

Измученные такими условиями жизни, бенгальцы ринулись в соседнюю Индию, где их ждала отнюдь не радостная встреча. В 1983 году 1700 бенгальцев были вырезаны в течение пяти часов в ходе побоища, устроенного жителями одной из индийских деревень. Это событие может служить иллюстрацией того, как перенаселенность подливает масло в огонь длительных межнациональных конфликтов на полуострове Индостан. В начале XX века Бангладеш был частью Индии. Но после серии кровопролитных революций Пакистан и Бангладеш — области с преимущественно мусульманским населением — отделились сначала от Индии, а затем и друг от друга. Как и в Бангладеш, население Индии и Пакистана стало стремительно расти. Конфликты между этими перенаселенными странами приобрели чрезвычайно опасную окраску. В 1998 году, игнорируя уроки дорого обошедшейся обеим сторонам холодной войны между США и бывшим Советским Союзом и не обращая внимания на угрозы экономических репрессий, Индия провела пять испытательных ядерных

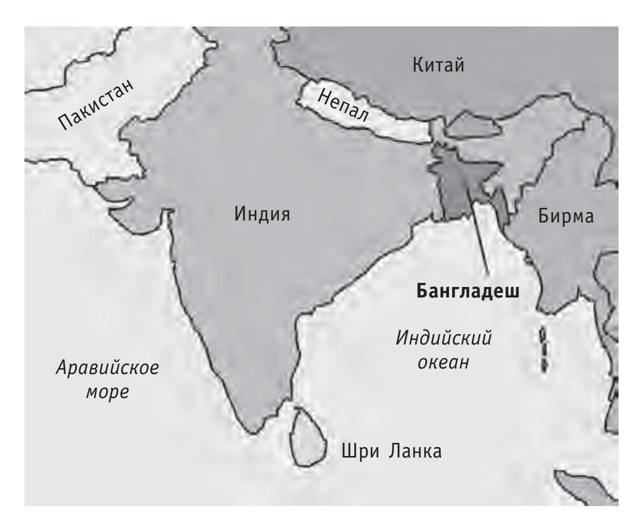


Рис. 5.1. Территория Народной Республики Бангладеш примерно равна по размерам территории штата Висконсин

Если бы все обитатели Калифорнии, Техаса, Пенсильвании, Иллинойса, Огайо, Флориды, Мичигана, Нью-Джерси, Индианы и штата Нью-Йорк (десяти наиболее плотно населенных штатов США) внезапно переехали в Висконсин, то только тогда население этого штата стало бы приблизительно равным населению Бангладеш.

взрывов. Рассматривая эти испытания как завуалированную угрозу, Пакистан ответил развертыванием собственной ядерной программы. В дополнение к дестабилизации политического климата региона развитие ядерного оружия поглощает огромные экономические ресурсы, которые можно было бы использовать для того, чтобы накормить и обеспечить образованием голодающее население этих стран.

Итальянцы, со своей стороны, двигались в совершенно ином направлении. Население Италии стабилизировалось на отметке 57 миллионов, и показатель его роста в настоящее время отрицателен. В то же время экономика Италии представляет собой пример одной из самых замечательных мировых историй успеха. В течение второй половины XX века Италия из государства со статусом страны третьего мира превратилась в одну из богатейших стран (ее валовый доход в расчете на душу населения соответствует доходу Японии или Нидерландов). Уровень грамотности в Италии (97%) такой же, как и в Соединенных Штатах.

Между тем партнерские отношения Италии с другими европейскими странами полностью свели на нет конфликты начала XX столетия. В самом деле, итальянцы объединились со своими бывшими врагами в европейский эквивалент американских Соединенных Штатов, с общими паспортами и единой валютой, стирающими старые

границы между нациями. У других народов Западной Европы, так же как и в Италии, наблюдается снижение роста населения с одновременным повышением экономического благосостояния. Западноевропейские страны возглавляют весь остальной мир в движении за сохранение окружающей среды (Hawken, Lovins & Lovins, 1999).

Индостан и Западная Европа являют собой два резко контрастирующих образа будущего человечества. Если взрывной рост населения в странах третьего мира, таких как Индия и Бангладеш, будет продолжаться, то леса, океаны, моря и реки мира будут все более истощаться, другие виды живых существ приближаться к полному вымиранию, а межнациональные конфликты разгораться все сильнее (Homer-Dixon et al., 1993; Oskamp, 2000). Если, с другой стороны, революционные изменения, происходящие сейчас в Италии и на остальной части европейского континента, будут продолжаться и расширяться, то стремительный рост населения с вызываемой им чудовищной нагрузкой на хрупкую экосистему Земли может быть остановлен или даже обращен вспять. В самом деле, некоторые ученые-экономисты предвидят близкую революцию в использовании природных ресурсов, когда бесшумные и экономически эффективные средства передвижения будут работать на одном только водяном паре, промышленных отходов практически не будет, безработица исчезнет, новые экономичные дома будут сами производить энергию, исчезающие леса начнут восстанавливаться, а загрязнение окружающей среды из-за использования угля, ядерных реакторов и нефти будет в значительной степени искоренено (Hawken, Lovins & Lovins, 1999).

На бумаге это едва ли может показаться трудным выбором. Почему же весь мир не следует примеру Европы? Если перенаселенность, истощение природной среды и межнациональные конфликты несут с собой очевидные издержки для жителей Бангладеш, Индии и Пакистана, то почему они не пытаются ничего с этим поделать?



Теснота в Бангладеш.
Эта обычная для Бангладеш картина дает нам представление о тесноте, которую способно создать перенаселение.

Проблемы неограниченного роста населения, истощения и разрушения ресурсов Земли и межнациональных конфликтов — возможно, самые важные из вопросов, стоящих сегодня перед человечеством.

Мы стали обсуждать данные проблемы вместе по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, рассмотрение этих социальных феноменов группового уровня венчает собой наше движение от психологии индивидуума ко все более сложным взаимодействиям человека с окружающей средой. Во-вторых, каждая из этих глобальных социальных дилемм живо демонстрирует нам, как мысли и чувства отдельных людей могут, сочетаясь, образовывать непредвиденные ситуации на групповом уровне. Действительно, проблемы перенаселения, разрушения природной среды и межнациональных конфликтов возникают только на уровне очень больших групп, настолько больших, что восприятие законов их существования выходит за пределы наших индивидуальных когнитивных способностей (Gardner & Stern, 1996).

Для начала мы дадим определение социальной дилеммы и посмотрим, что общего имеют между собой три вышеописанные социальные проблемы. Затем мы проанализируем цели, лежащие в основе этих глобальных дилемм, и факторы, относящиеся к личности и к ситуации, которые могли бы помочь нам разрешить их.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕММЫ

В своей работе 1908 года под названием «Социальная психология» Уильям МакДугалл (William McDougall) доказывал, что эффективные политические и экономические решения должны строиться на понимании психологии отдельного человека. Поддерживая точку зрения МакДугалла, социальные психологи современности утверждают, что все актуальные глобальные проблемы: перенаселенность, разрушение окружающей среды и межнациональные конфликты, — связаны с психологией индивидуума. Каждая из них имеет в своей основе психологические механизмы самообслуживания, приспособленные, как правило, для жизни в небольших группах. К сожалению, действие тех же самых механизмов влечет за собой катастрофические последствия на глобальном уровне. В самом деле, каждая глобальная проблема противопоставляет отдельного человека с его тенденциями служить самому себе и обманывать самого себя,

пользе для большей группы, членом которой он является. Таким образом, каждая из них представляет собой **социальную дилемму,** ситуацию, когда каждый отдельный индивидуум выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа (Allison, Beggan & Midgley, 1996; Komorita & Parks, 1995; Shroeder, 1995).

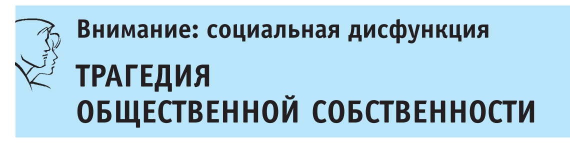
Социальная дилемма (Social dilemma) — ситуация, в которой каждый отдельный индивидуум выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа.

Исследования социальных дилемм основываются на одной очень простой дилемме под названием *дилемма заключенного* (Rapoport, 1960; VanVugt, 1998). Представьте себе, что вы — профессиональный вор и что вы и ваш сообщник арестованы по обвинению во взломе, и кроме этого на вас падает подозрение по поводу серии недавних краж. Адвокат ставит вас перед выбором: признаться в кражах и свидетельствовать против своего товарища, — тогда вы получите полную свободу, или держать рот на замке и дать возможность вашему компаньону свидетельствовать против вас. Если это произойдет, то он выйдет на свободу, а всю вину за преступления взвалят на вас и вы отправитесь в тюрьму на длительный срок. Если вы оба признаетесь в этих кражах, то ни один из вас не получит поблажки, но приговор, вынесенный каждому, будет менее строгим. Если вы оба будете держать рот на замке, то оба подвергнетесь относительно легкому наказанию за взлом, но избежите обвинения в действительно совершенных кражах. Вы и ваш сообщник стоите перед дилеммой, схематически изображенной на рис. 5.2. Когда студенты в ходе лабораторных экспериментов проигрывают различные варианты этой игры, выясняется, что одностороннее признание приводит к наилучшему результату для одного игрока и наихудшему результату для другого. Признание с обеих сторон ведет к несколько менее тяжелым негативным последствиям для обоих игроков, тогда как стратегия сотрудничества приносит им наибольшую совместную выгоду (умеренно положительные результаты для обеих сторон) (Scheldon, 1999; Tenbrunsel & Messick, 1999).



Рис. 5.2. Дилемма заключенного
Представьте себе, что вы — один из двух грабителей, арестованных при попытке взлома, и на вас двоих падает также подозрение в совершении серии краж. У вас есть две возможности: молчать (то есть держаться стратегии сотрудничества с другим вором в отношении избежания наказания) или признаться во всем перед следствием (и этим нарушить договор о молчании, заключенный вами со своим сообщником). Если один из двоих признается и, таким образом, снабдит следствие твердыми доказательствами против другого, то тот, кто признается, получит свободу. Для вас обоих наилучший результат получается в случае, если вы оба будете молчать. Но такое решение ставит вас перед дилеммой: если вы будете молчать, а другой вор признается, вам придется плохо.

Международные конфликты порой как две капли воды похожи на дилемму заключенного, когда каждый из лидеров противоборствующих наций пытается выиграть за счет другой стороны. Однако социальная дилемма более общего типа состоит в противопоставлении непосредственных интересов отдельного человека интересам большей группы, в которую он входит (Foddy et al., 1999; Probst, Carnevale & Trandis, 1999). Такие дилеммы группового уровня ежедневно встают перед миллиардами людей и лежат в основе проблем перенаселения и разрушения окружающей среды. Прототипом этих коварных социальных дилемм является «трагедия общественной собственности», которую мы сейчас и рассмотрим.



Внимание: социальная дисфункция

ТРАГЕДИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

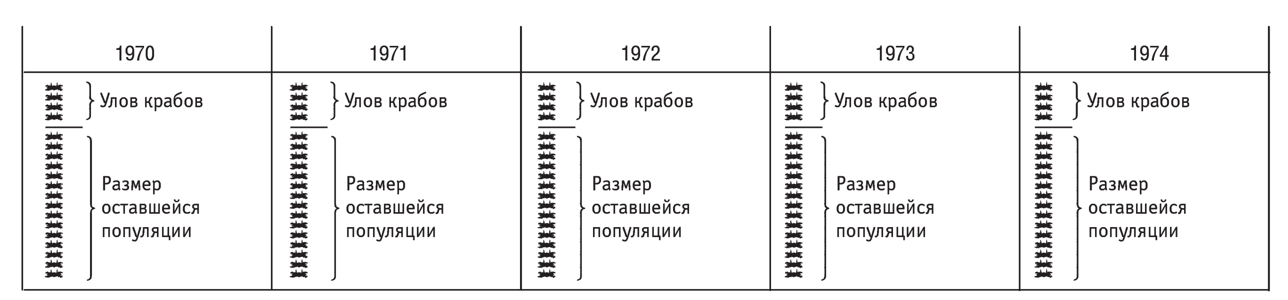
Великий экономист и философ Адам Смит доказывал, что если бы каждый человек был свободен блюсти свой собственный эгоистический интерес, то «невидимая рука» свела бы все эти индивидуальные интересы к результату, наиболее полезному для всего общества (Smith, 1776). Теория Адама Смита о том, что эгоистические стремления от-

дельных людей, уравновешивая друг друга, приводят к общему благу, стала объединяющим всех призывом к экономической свободе, — к тому, чтобы правительство не вмешивалось в хозяйственную деятельность граждан.

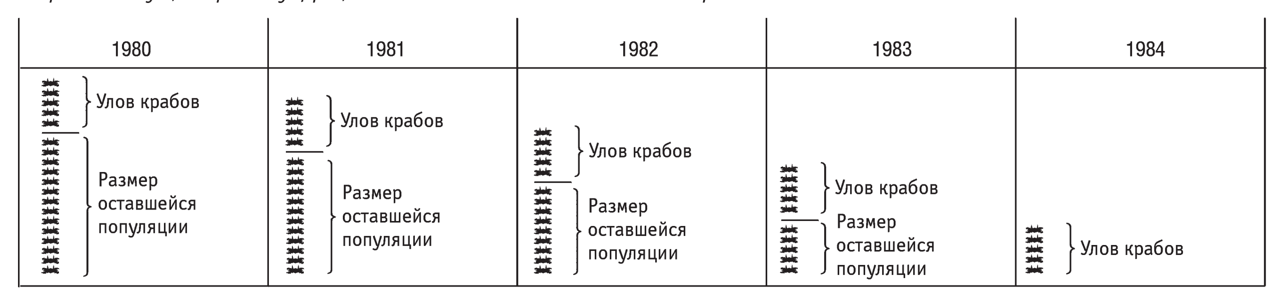
Однако когда дело касается охраны окружающей среды, подход экономической свободы может привести к катастрофическим последствиям. Для иллюстрации того, как эгоизм отдельных людей способен вызвать разрушительные последствия для всей группы, эколог Гаррет Хардин (Garrett Hardin, 1968) описывает печальную судьбу общественных выпасов в Новой Англии. Эти выпасы являлись общественными территориями, где все владельцы овец имели право свободно пасти своих животных. На собственном, частном пастбище владельцы овец позволяли бы пастись только такому количеству животных, какое способна прокормить эта земля, зная о том, что чрезмерная эксплуатация пастбища приведет к исчезновению травы и к смерти от голода всей отары. На общественных пастбищах, однако, владельцы овец не проявляли подобной сознательности. В результате общественные выпасы очень часто истощались от чрезмерной эксплуатации.

Что является причиной трагедии общественной собственности? По мнению автора данного примера, эгоизм отдельных людей, тот самый, который утонченно контролирует «невидимую руку» рыночной экономики, стал здесь «невидимым кулаком», разрушившим общественную собственность. Немедленная прибыль от добавления к отаре еще одного животного возвращалась непосредственно конкретному владельцу отары. Однако издержки, налагаемые этим дополнительным животным на общественную собственность, разделялись между всеми, кто использовал выпас. Таким образом, лучшее, что мог бы предпринять индивидуальный владелец овец, исходя из собственного кратковременного интереса, — это завести еще одну овцу. Но когда много владельцев овец начинали следовать этой стратегии кратковременной прибыли, на более длительном отрезке времени ценой оказывалось разрушение пастбища для всей группы.

Дилемма общественной собственности — один из примеров дилемм, принадлежащих к типу **дилемм управления самовоспроизводящимися ресурсами** (Schroeder, 1995). В дилемме этого типа члены группы совместно пользуются самовозобновляющимся ресурсом, который будет продолжать приносить прибыль, если они не исчерпают ресурс чрезмерной эксплуатацией. История королевских крабов на Аляске — замечательный тому пример (рис. 5.3). За четыре года, между 1980 и



Если популяция крабов воспроизводится со скоростью 25% в год, то рыбаки могут, не принося ущерба, вылавливать ежегодно по 25% от всех крабов.



Если рыбаки будут вылавливать больше 25%, то популяция начнет быстро сокращаться и в конце концов совсем исчезнет.

Улов может вобрать в себя весь остаток популяции

Рис. 5.3. Как погоня за небольшой прибылью может привести к большим убыткам

Если ловцы крабов вылавливают их не слишком быстро, то популяция продолжает воспроизводить сама себя, давая рыбакам возможность получать в будущем всегда одинаковую твердую прибыль. Хотя сбережение ресурсов — в интересах отрасли в целом, соблазн кратковременной выгоды подталкивает каждого отдельного рыбака выловить сейчас столько, сколько он может. Но если все будут так делать, то они уничтожат большую часть дающей потомство популяции, что и произошло в восьмидесятые годы. Этот случай — пример дилеммы управления самовоспроизводящимися ресурсами.

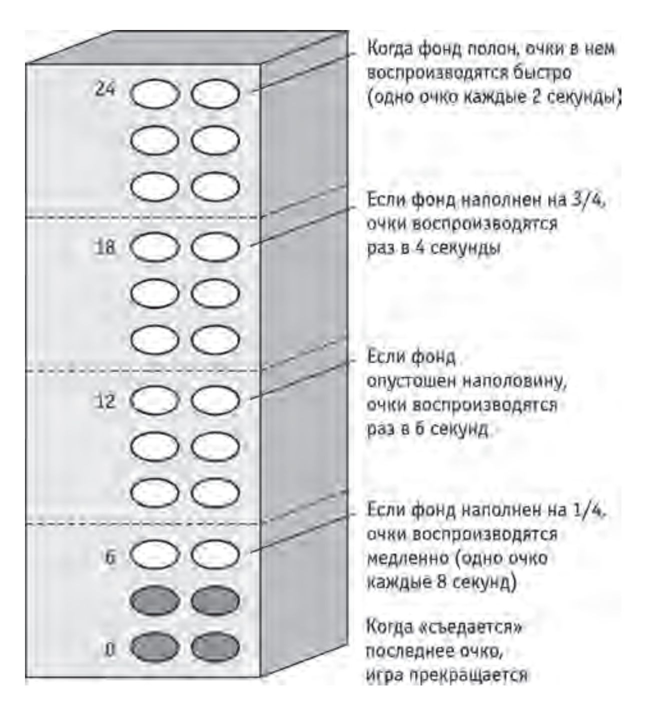


Рис. 5.4. Социальные ловушки в лабораторных условиях

Группы участников эксперимента Кевина Брекнера (Brechner, 1977) имели дело с ресурсом, который, подобно популяции крабов, воспроизводился быстрее, если его выбирали медленнее. Из-за эгоистических устремлений отдельных людей общественные фонды очень быстро истощались, особенно тогда, когда членам группы не позволяли общаться между собой.

1984, улов королевских крабов на Аляске снизился на 92%, несмотря на растущее число судов, охотившихся за крабами с помощью все более изощренного оборудования. Опасаясь полного уничтожения этого вида крабов, правительство штата Аляска запретило их промысел на своей территории (Gardner & Stern, 1996). Если бы рыбаки, как группа, вылавливали крабов столько же, сколько их прибывает в процессе естественного восстановления популяции, то они могли бы спокойно собирать один и тот же урожай год за годом. Однако каждый отдельный рыбак в кратковременном периоде извлекает для себя наибольшую выгоду, вылавливая как можно больше крабов в данном конкретном году. Если все рыбаки будут пытаться максимизировать свою прибыль в данном конкретном году, крабов станет недостаточно для возобновления популяции, и оставшиеся быстро исчезнут.

Социальный психолог Кевин Брекнер (Brechner, 1977) занялся лабораторным изучением дилемм общественной собственности. Он давал студентам, разделенным на группы по три человека, шанс отработать обязательную экспериментальную практику за семестр (нормально три часа) всего за полчаса, набрав 150 очков в игре. Чтобы получить очко, студентам нужно было просто нажать на кнопку, вычитая тем самым это очко из общего фонда и переводя его на свой счет. Общий фонд помещался на доске с двадцатью четырьмя огоньками. Когда кто-либо из игроков забирал очко, один огонек в общем фонде потухал. Подобно траве на общественном пастбище или популяции королевских крабов, общий фонд очков воспроизводился сам по себе. Когда фонд был почти полон, он воспроизводился быстро — каждые две секунды восстанавливалось одно очко. Если фонд был наполнен менее чем на три четверти, то очки в нем воспроизводились несколько медленнее (каждые четыре секунды). Когда от фонда оставалось меньше половины, воспроизводство происходило раз в шесть секунд. Если же он был выбран до одной четверти первоначального размера, очки возобновлялись через каждые восемь секунд. Как только «съедалось» последнее очко, игра прекращалась и фонд полностью прекращал воспроизводиться (рис. 5.4).

Дилемма управления самовоспроизводящимися ресурсами (Replenishing resource management dilemma) — ситуация, когда члены группы совместно пользуются самовозобновляющимся ресурсом, который будет продолжать приносить им прибыль, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией, но при этом каждому отдельному человеку выгодно брать так много, как он только может.

Чтобы добиться успеха, студенты должны были сотрудничать друг с другом, поддерживая наполненность фонда на высоком уровне, при котором скорость воспроизводства была бы максимальной. Когда студенты не имели возможности общаться между собой, они обычно справлялись с задачей очень плохо. Фактически, большинство групп, работавших в условиях, не предусматривающих общение, опустошали общественный фонд менее чем за минуту. Студенты из таких групп набирали, в среднем, по четырнадцать очков каждый. Когда студентам позволяли общаться друг с другом, они выполняли задание несколько лучше, но все же не могли добиться оптимального результата, набирая в среднем по семьдесят очков на человека. Таким образом, как и ситуация с исчезающими крабами, этот контролируемый лабораторный эксперимент показал, что людям часто бывает очень трудно поддерживать в надлежащем состоянии общественные ресурсы (Seijts & Latham, 2000). Даже если вся группа выигрывает от того, что отдельные ее члены не позволяют себе брать слишком много ресурса за слишком короткое время, соблазн быть эгоистичным, подталкивающий каждого к обратному, часто приводит группу к катастрофе.

❑

В дилеммах, подобных трагедии общественной собственности, каждый отдельный человек может *брать* что-либо из ограниченного общего фонда. Имеет смысл отделить дилеммы этого типа от дилеммы общественных благ. **Дилемма общественных благ** — это ситуация, в которой вся группа выигрывает, если некоторые из ее членов *дают* что-то в фонд некоторого общественного блага, но каждому отдельному человеку может быть выгодно «ездить зайцем», если другие вкладывают достаточно много (Allison & Kerr, 1994; Dawes, 1980; Larrick & Blount, 1997). Пример — общественная радиостанция обращается к слушателям с просьбой пожертвовать деньги на ее нужды. Если некоторое минимальное количество слушателей сделает вклад, то радиостанция сможет продолжать вещание к всеобщему удовольствию. Но если желающих дать деньги окажется слишком мало, общественное благо будет утрачено. Дилемма возникает здесь потому, что ни один конкретный человек лично не обеспечивает существование общественного блага. В действительности наиболее выгодной лично для каждого стратегией, с чисто экономической точки зрения, будет проигнорировать запрос радиостанции и надеяться, что кто-то другой проявит большую социальную ответственность. Тогда этот человек сможет пользоваться всеми выгодами, не неся при этом никаких издержек.

Дилемма общественных благ (Public goods dilemma) — ситуация, в которой (1) вся группа может выиграть, если некоторые из ее членов внесут что-то в фонд общественного блага, но (2) каждому отдельному человеку выгодно «ездить зайцем», если достаточное количество других людей сделают вклады.

Как и дилемма управления ресурсами, дилемма общественных благ изучалась в лабораторных условиях (см., например: Sell, Griffith & Wilson, 1993; Van Dijk & Wilke, 2000). В случае дилеммы общественных благ результаты, к счастью, оказались далеко не столь неутешительными, как в случае дилеммы самовоспроизводящихся ресурсов: от 17 до 60% участников экспериментов, сталкиваясь с этой дилеммой, решали сделать вклад, и от 45 до 65% групп собирали достаточно вкладов, чтобы получать общественное благо (Braver, 1995). В мире за стенами лабораторий также не каждый жертвует деньги на нужды общественных телевизионных каналов, но обычно таких людей находится достаточно для того, чтобы работа этих каналов могла продолжаться. Тем не менее многие группы в действительности лишаются общественных благ из-за того, что большинство их членов выбирают эгоистическую альтернативу.

Открытия в области социальных дилемм напоминают об исследованиях на тему помощи в критических ситуациях (Latane & Darley, 1970). Как мы отмечали в главе 1, люди в толпе неохотно берут на себя личную ответственность за оказание помощи нуждающимся пострадавшим. Похоже, что когда люди разделяют между собой ответственность за сохранение ресурсов, они склонны соблюдать собственный интерес и возлагать заботу о сохранении на «кого-то другого». К сожалению, другие люди часто руководствуются тем же самым эгоистическим принципом, и в длительной перспективе проигрывают все.

Все ключевые глобальные проблемы являются социальными дилеммами крупного масштаба. Как мы будем детально рассматривать на протяжении этой главы, каждая возникает из противопоставления примитивных механизмов эгоистического интереса отдельных людей интересам глобального сообщества. Кроме того, эти глобальные проблемы связаны также и друг с другом (Howard, 2000; Oskamp, 2000).

Взаимосвязанные проблемы и их решения

Что могло подвигнуть жителей индийской провинции Ассам устроить пятичасовую бойню, закончившуюся убийством 1700 бенгальских эмигрантов? Исследованием этого и других подобных инцидентов, имевших место по всему миру, занималась специально собранная команда из 30 ученых (Homer-Dixon et al., 1993). Они обнаружили одну общую схему: в ряде стран избыток населения ведет к истощению природных ресурсов, что, в свою очередь, налагает непосильное бремя на экономику. Кратковременные решения возникающих экономических проблем (такие как экстенсивная вырубка дождевых лесов в погоне за скорой прибылью) только усугубляют эти проблемы в длительном периоде времени.

Учитывая стремительный рост численности населения планеты (рис. 5.5), команда исследователей пришла к выводу, что разрушение окружающей среды и межнациональные конфликты, вполне вероятно, будут продолжаться и далее. Например, рост населения на таких территориях, как Бангладеш, Центральная Америка или Африка, нанес существенный вред природной среде и источникам пищи в этих странах, что заставило местных обитателей мигрировать в поисках условий, пригодных для жизни. Эта миграция, в свою очередь, приводит к межнациональным конфликтам, когда народы вступают в борь-

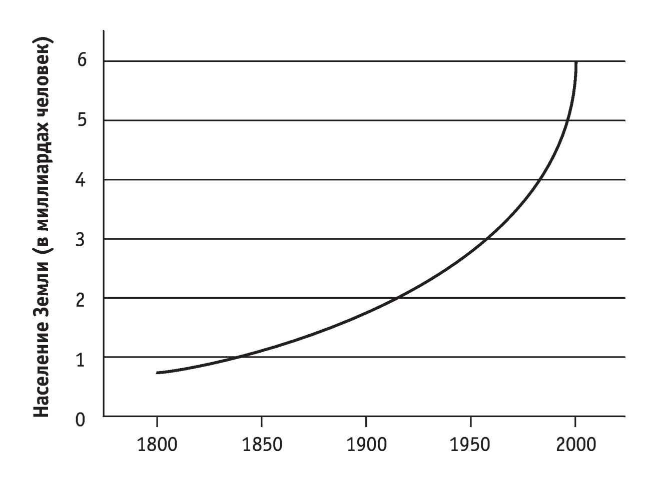


Рис. 5.5. Взрывной рост населения
Более миллиона лет количество людей на планете было относительно небольшим (меньше 10 миллионов). Однако в последние 200 лет произошел резкий скачок численности населения, и прогнозируется его увеличение до 10 миллиардов в течение предстоящих нескольких десятилетий. Такой рост населения наносит серьезный вред окружающей природной среде, что, в свою очередь, приводит к межнациональным политическим конфликтам.

бу за оставшиеся ценные земли и ресурсы. Кровавый поход против бенгальских иммигрантов — не историческая аномалия. Подобные случаи геноцида в последние годы становятся все более распространенными в Африке, Центральной Америке и Европе.

Цели, лежащие в основе глобальных социальных дилемм

Почему люди попадаются в ловушки таких лавинообразно раскручивающихся дилемм? Мало кто из нас просыпается по утрам с сознательным намерением внести свой вклад в глобальное перенаселение, разрушение окружающей среды или международный конфликт. Вместо этого большинство из нас вносит такой вклад непреднамеренно, просто проживая свою жизнь в соответствии с целями, которые всегда хорошо служили людям. Действительно, глобальные проблемы являются «дилеммами» отчасти из-за того, что каждая из них уходит корнями в мотивации, всегда приносившие пользу нашим предкам, жившим небольшими группами. Многие из мотивов, которые мы обсуждали в этой книге, выходят здесь на сцену, влияя на решения отдельных людей, усугубляющие глобальные социальные проблемы. Например, цель воспроизводства, без сомнения, лежит в основе проблемы перенаселения. Общая цель упрощения сложной информации часто заставляет людей цепляться за простейшее политическое или экономическое решение без надлежащего анализа того, как оно будет работать в сложных условиях реального мира (Gardner & Stern, 1996; Gilovich, 1981). Однако наш разговор о глобальных социальных проблемах будет сконцентрирован вокруг двух целей, которые приобретают очень специфические свойства в больших группах: желания получить немедленное удовлетворение и желания защищать себя и дорогих для себя людей.

Стремление к немедленному удовлетворению

Желание получить немедленное удовлетворение — хороший пример цели, которая прекрасно служит нуждам отдельного человека, но приводит к проблемам на групповом уровне. Наши предки не стояли беспомощно и неподвижно под дождем и снегом и не выбирали самый трудный способ для того, чтобы поймать рыбу или срубить дерево. Наоборот, они выживали потому, что всегда искали конкретную выгоду: тепло зимой и прохладу летом, удобные пути и способы передвижения, больше фруктов, рыбы или мяса, и изобретали технологии, сберегающие время и силы. Парадоксальность ситуации в том, что знания, с таким трудом завоеванные нашими предками, могут в конце концов создать невыносимую жизнь для наших потомков.

К счастью, люди обладают и другой чертой — способностью (по крайней мере иногда) откладывать немедленное удовлетворение ради более отдаленных выгод (Insko et al., 1998; Yamagishi & Cook, 1993). Понимание условий, при которых мы предпочитаем немедленное или более отдаленное удовлетворение, может помочь нам найти решения важнейших проблем современности.

Защита себя и дорогих нам людей

Цель, наиболее непосредственно связанная с международными конфликтами, — это желание защищать себя и дорогих нам людей. Здесь снова действуют противоположные силы, и для защиты наших специфических интересов может требоваться соблюдение очень тонкого равновесия. Как мы знаем из главы 3, группы иногда конкурируют между собой за право пользоваться редкими ресурсами, и эта конкуренция обостряется, по мере того как ресурс становится еще более редким. Таким образом, конфликты интересов изначально свойственны отношениям между народами и разными группами внутри одного народа (Mitchell, 1999). С другой стороны, если конкуренция приводит к настоящей войне,

соревнующиеся стороны навлекают на себя и на тех, кто им дорог, еще большую опасность, особенно в мире, обладающем громадным количеством оружия.

Итак, мы построим наше обсуждение глобальных социальных дилемм на исследовании этих двух основополагающих целей: удовлетворить стремление к немедленному исполнению желаний или использованию ресурсов и защитить себя и тех, кто нам дорог.

Резюме

Социальные дилеммы противопоставляют эгоистические интересы отдельных людей благу всей группы. Дилемма возобновляющихся ресурсов охватывает ситуации, когда члены группы совместно пользуются ресурсом, который будет продолжать «давать урожай», если его не слишком сильно выберут. Для группы наиболее прибыльно собирать умеренный урожай, но для каждого отдельного человека существует соблазн смошенничать. Дилемма общественных благ — это такая ситуация, в которой вся группа выигрывает, если достаточное количество ее членов вносит свой вклад, но каждому отдельному человеку может показаться выгодным «ездить зайцем». Перенаселение, разрушение окружающей среды и международные конфликты — это связанные между собой дилеммы, противопоставляющие краткосрочный интерес отдельных людей долговременному благу всего человечества. В основе этих дилемм лежат цели достижения немедленного удовлетворения желаний и защиты себя и дорогих для себя людей.

ПОЛУЧЕНИЕ НЕМЕДЛЕННОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

В 60-е годы прошлого века было популярно выражение: «Если тебе это приятно, делай это!». Психофизиологи Джеймс Олдс и Питер Милнер (Olds & Milner, 1954) обнаружили в головном мозге млекопитающих участок, по-видимому, специально предназначенный для управления «приятными ощущениями». Олдс и Милнер вводили электроды в область гипоталамуса головного мозга животных, которая впоследствии была обозначена как «центр удовольствия». Животные час за часом нажимали на рычаг только для того, чтобы получить порцию стимулирующего воздействия в этой области. С точки зрения биологии, имеет смысл то, что любое поведение, удовлетворяющее потребности животного, сопровождается приятными ощущениями. При обычных обстоятельствах такие ощущения — это способ, которым тело как бы говорит нам: «Что бы ты ни делал, сделай это опять!». Но, как вы увидите далее, иногда желание получить быстрое удовлетворение может заманить нас в ловушку.

Социальные ловушки

Несколько десятилетий назад психолог-бихевиорист Джон Платт (Platt, 1973) сделал замечательное описание того, как стремление получить немедленное вознаграждение может порождать социальные дилеммы. Согласно Платту, желание быстрого вознаграждения заманивает людей в **социальные ловушки,** которые определяются как:

> *Ситуации в общественной жизни, содержащие в себе ловушку, формально похожую на крючок рыболова, когда люди, или организации, или все общество начинают двигаться в некотором направлении или вступают в некоторые отношения, о которых известно, что в дальнейшем они приведут к неприятным или даже летальным последствиям, и нет легкого способа избежать этих последствий* (Platt, 1973, p. 641).

Платт писал, что в социальных ловушках нет никакой мистики, они действуют в соответствии с наиболее основными принципами подкрепления: мы повторяем те варианты поведения, которые ведут к немедленному удовлетворению. К несчастью, здесь-то и может таиться ловушка, если поведение, подкрепляемое в данный момент, несет в себе скрытые издержки. Эти издержки могут быть скрытыми по нескольким причинам.

Социальная ловушка (Social trap) — ситуация, когда отдельные люди или группы людей испытывают соблазн добиться немедленного вознаграждения, что должно привести в дальнейшем к неприятным или летальным последствиям.

Разница между кратковременными и долговременными последствиями

Иногда кратковременные последствия нашего поведения могут быть благоприятными, а долговременные последствия — неблагоприятными. Если вы едете на работу один на собственной машине или поддерживаете в своем доме температуру +24 °С, независимо от температуры на улице, вы получаете немедленную и лично вами ощутимую отдачу. Издержки, состоящие в уменьшении

запасов энергии, проявятся только через годы, и большинство из нас не задумывается о них, создавая для себя удобства сегодня. С другой стороны, издержки от того, что вам приходится тратить лишние полчаса в автобусе, зимой ходить по дому в свитере и немного попотеть летом — немедленные и лично ощутимые. Хотя такое поведение выгодно тем, что позволяет сохранить энергию и чистый воздух, это вознаграждение достаточно отдалено во времени.

Игнорирование долговременных последствий. Производство автомобилей расширяется, что сказывается на увеличении числа раковых и сердечно-сосудистых заболеваний, случаев гипертонии и умственной отсталости (Doyle, 1997). Первые конструкторы двигателей внутреннего сгорания не имели ни малейшего представления об этих последствиях. Точно так же, конструкторы Чернобыльской атомной электростанции в Советском Союзе, возможно, не могли предвидеть, что однажды взрыв на их электростанции накроет всю Европу радиоактивным облаком. Вот так мы порой попадаемся в ловушки определенных поведенческих схем из-за того, что они позволяют нам получить большое вознаграждение в кратковременном периоде, а их издержки становятся очевидными лишь намного позднее.

Скользящие подкрепления

Скользящее подкрепление — это стимул, который приносит вознаграждение, если используется в малых дозах, но оборачивается наказанием, когда используется в больших дозах. Лос-Анджелес одно время был городом с самым загрязненным воздухом среди всех крупных городов США. Существенная часть этого загрязнения происходила от выхлопных газов автомобилей. При этом в то время, когда в Лос-Анджелесе появились первые автомобили, они обеспечивали удобство, не особенно влияя на качество воздуха. Если бы на дорогах города было немного машин, в Лос-Анджелесе и до сих пор не было бы никаких проблем с атмосферой. К сожалению, когда их стало несколько миллионов, автомобильные двигатели превратили солнечное небо Лос-Анджелеса в пелену серого смога.

Скользящее подкрепление (Sliding reinforcer) — стимул, в маленьких дозах несущий вознаграждение, которое сменяется наказанием, если тот же стимул появляется в больших дозах.

Таким образом, социальные ловушки основаны на правилах, которые при других обстоятельствах служат приспособлению. Поведение людей, попадающихся в эти ловушки, не является патологическим или ненормальным. В самом деле, каждый отдельный человек принимает самое рациональное решение — обеспечить немедленную выгоду для себя! Проблемы возникают, когда люди объединены в группы и эгоизм каждого отдельного человека вредит группе в целом. Гипотеза социальной ловушки может помочь нам разобраться не только в проблеме разрушения природной среды, но и в проблемах перенаселения и межнациональных конфликтов, каждая из которых обостряется, по мере того как отдельные люди или группы людей начинают искать краткосрочных вознаграждений, скрывающих иногда последующие долговременные издержки для всех (Howard, 2000; Linder, 1982; Lynn & Oldenquist, 1986).

Социальные ловушки имеют две составляющие. Первая — это проблема, которую Дэвид Мессик и Кэрол МакКлелланд (Messick & McClelland, 1983) назвали «временной ловушкой»: положительная отдача, которая приходит скоро, сильнее контролирует наше поведение, чем последствия, которые придут позднее. Второй компонент — это проблема, не имеющая ничего общего с воздействием времени, но вытекающая из социальной дилеммы: каждый эгоистически настроенный индивидуум надеется, что все остальные члены общества не будут действовать эгоистически. Мессик и МакКлелланд (1983) отмечают, что даже когда люди играют в дилемму самовоспроизводящихся ресурсов в одиночку и им не с кем



Скольжение в страну смога.
Много лет Лос-Анджелес держал рекорд по загрязненности воздуха. Когда лишь немногие жители Лос-Анджелеса имели собственные автомобили, машины были просто удобным способом передвижения и не вносили существенного вклада в проблему качества воздуха. Однако миллионы автомобилей на дорогах сегодня обеспечивают их владельцам сравнительно мало вознаграждений и много довольно серьезных наказаний, включая огромные пробки на дорогах и непреходящие облака смога.

соревноваться, порой у них все-таки не получается тратить ресурсы оптимально, поскольку каждого человека притягивает временная ловушка немедленного вознаграждения. Однако в группах результаты бывают намного хуже. Это убеждает нас в том, что социальный эгоизм прибавляет весомую долю к проблеме желания отдельных людей получить немедленное удовлетворение.

Под влиянием каких факторов люди выбирают поиск немедленного удовлетворения для себя лично, а не долгосрочной выгоды для всей группы? Проявляющиеся здесь тенденции следует разделить на личностные и ситуационные факторы, которые: (1) усиливают эгоистическую сосредоточенность на собственных нуждах, (2) фокусируют внимание человека на немедленном удовлетворении в противовес длительным выгодам, (3) ослабляют чувство социальной ответственности и взаимозависимости, (4) способствуют проявлению стремлений к соревнованию, а не к сотрудничеству. Сейчас мы рассмотрим научные работы, в которых исследовались некоторые из этих факторов.

Эгоистическая и просоциальная ориентации

Какие личностные факторы могут подтолкнуть человека добиваться «первого места» вместо долгосрочной выгоды для всей группы? Значительная доля научных исследований последних лет посвящена именно этому вопросу. Ученые разделяют людей на несколько категорий, базируясь на ценностях, которыми они руководствуются в вопросе пользы для себя или для других (см., например: VanLange, Agnew, Harinck & Steemers, 1997; VanLange & Visser, 1999).

Различные ценностные ориентации

Представьте себе, что вы играете в игру, где вы и другие игроки можете выиграть реальные деньги. Какой из следующих четырех исходов вы бы предпочли?

1. Вы жертвуете собственным вознаграждением, давая другим людям в группе возможность заработать немного больше денег.
2. Вы и другие игроки работаете вместе так, что хотя никто из вас не получает наибольшего возможного вознаграждения, вы все добиваетесь результатов несколько лучших, чем большинство из вас добились бы в одиночку.
3. Вы сотрудничаете с группой, если это в ваших собственных интересах, и вступаете в противоборство, если видите способ получить большую прибыль для себя лично.
4. Вы боретесь за победу, даже жертвуя некоторыми из ваших собственных выигрышей, если это помогает ухудшить результаты других игроков.

После тестирования людей из различных стран с помощью серий стандартных заданий, предлагающих распределить возможные выгоды между собой и своей группой, социальные психологи пришли к выводу, что люди склонны выбирать один из четырех перечисленных выше подходов к этой проблеме (см., например: Liebrand & Van Run, 1985; McClintock, Messick, Kuhlman, Campos, 1973). **Альтруисты** ценят пользу для группы, даже если это означает, что им лично приходится чем-то жертвовать. **Кооператоры** ценят совместную работу для достижения максимально возможной пользы одновременно для себя и для группы. **Индивидуалисты** стараются добиться наибольшей выгоды для себя, не принимая в расчет остальную часть группы. И наконец, **соревнователи** стремятся достичь лучшего результата относительно других игроков, «победить», будет ли при этом их личный выигрыш высоким или низким в абсолютном исчислении. Большинство людей подпадает под категории индивидуалистов и кооператоров, и лишь немногих можно причислить к типам альтруистов и соревнователей (Liebrand & Van Run, 1985; VanLange et al., 1997). Поэтому некоторые ученые для удобства относят альтруистов и кооператоров к «просоциальной» категории, а индивидуалистов и соревнователей к «эгоистической» категории (Biel & Garling, 1995; VanLange & Liebrand, 1991). Обобщенное описание всех категорий приведено в табл. 13.1.

Альтруист (Altruist) — человек, ориентированный на то, чтобы приносить пользу группе, даже если это подразумевает некоторые жертвы для себя лично.

Кооператор (Cooperator) — человек, ориентированный на совместную работу для создания максимальной выгоды одновременно для себя и для группы.

Индивидуалист (Individualist) — человек, ориентированный на то, чтобы добиваться максимальной личной выгоды, независимо от того, что получает остальная часть группы.

Соревнователь (Competitor) — человек, ориентированный на достижение лучшего результата по сравнению с другими игроками, независимо от того, будет его личный выигрыш высоким или низким в абсолютном смысле.

В одном из экспериментов студенты из Нидерландов и Калифорнии играли в игру, требующую «бережного расходования энергии». Группа из семи студентов начинала с общим фондом около 100 долларов. За пять раундов каждый из игроков мог выиграть то количество денег, которое он се-

бе возьмет, при условии что общая сумма, взятая всей группой, не превысит того, что имеется в фонде. Участники эксперимента могли брать из фонда деньги порциями от 1,5 до 9 долларов, с шагом в 1,5 доллара. Когда семь человек играют в эту игру пять раз, группа может выиграть, только если большинство людей будет брать очень небольшие суммы в каждом раунде (выбор 1,5 или 3 долларов, как правило, является самой надежной стратегией).

В первом раунде альтруисты оказывались единственными, кто хотя бы приближался к отметке, ограничивающей стратегии, выгодные для группы, забирая немногим больше 3 долларов. Кооператоры брали в среднем около 4 долларов, индивидуалисты — около 5 долларов, а соревнователи — более 5 долларов. По ходу игры все участники начинали понимать, что денежки уходят, и постепенно склонялись к тому, чтобы уменьшить суммы, которые они берут. Однако соревнователи и индивидуалисты даже тогда, когда они уже были информированы о том, что взяли слишком много в первом раунде, все же не снижали претензии до уровня, достаточного, чтобы исправить последствия своей первоначальной чересчур большой заботы о себе. Даже в последнем раунде, когда ресурсы были уже почти на исходе, соревнователи все-таки брали немного больше, чем все остальные (Liebrand & Van Run, 1985).

В полном соответствии с этими результатами, другие исследования также обнаруживают, что люди с просоциальной ценностной ориентацией (альтруисты и кооператоры) сотрудничают более охотно, чем те, кому свойственна эгоистическая ориентация (индивидуалисты и соревнователи) (Allison & Messick, 1990; Biel & Garling, 1995). Иллюстрируя дилемму, образуемую кратковременными эгоистическими интересами, группы людей, сосредоточенных на собственной выгоде, заканчивали игру с меньшими доходами, чем группы не столь жадных, ориентированных на общество индивидуумов (Sheldon & McGregor, 2000).

Вне стен лабораторий эгоистически ориентированные люди с меньшей охотой позволяют убедить себя реже пользоваться собственным автомобилем или участвовать в направленной на защиту окружающей среды программе совместного использования автомобилей (Cameron, Brown & Chapman, 1998; VanLange, Van Vugt, Meertens & Ruiter, 1998).

Таблица 5.1

Социальные ценностные ориентации

Общая ориентация	Специфический подход	Описание
Эгоистическая	Индивидуалист	Мотивирован добиваться лучших результатов для себя лично, независимо от издержек или выгод для остальных
	Соревнователь	Мотивирован добиваться результатов, лучших относительно окружающих, даже если это повышает собственные издержки
Просоциальная	Кооператор	Мотивирован максимизировать совместную прибыль для себя и других членов группы
	Альтруист	Мотивирован помогать другим, даже ценой издержек для себя

Развитие просоциальной или эгоистической ориентации

Почему люди так различаются по своей ориентации? Пауль Ван Ланг и его коллеги выдвинули предположение, что эти различия берут начало в опыте взаимозависимости с другими людьми, впервые появляющемся в детстве и затем продолжающем формироваться через взаимодействия с другими в течение всей взрослой жизни и старости (VanLange, Otten et al., 1997). Ученые проверяли эту гипотезу несколькими способами. В одном из исследований они задавали 631 голландскому жителю вопросы о семьях: сколько братьев и сестер имел каждый из них и каково было их положение в семье. У просоциально ориентированных людей (альтруистов и кооператоров) братьев и сестер оказалось больше, чем у эгоистически ориентированных (индивидуалистов и соревнователей). Более точно, у просоциальных личностей было больше *старших* братьев и сестер. Ван Ланг и его коллеги объяснили это тем,



Сестры и просоциальная ориентация.
Голландские ученые обнаружили, что люди, которые росли в одном доме с несколькими братьями или сестрами, более ориентированы на сотрудничество; в особенности это верно, если у них были старшие сестры.

что когда в одном доме растет несколько детей, им приходится вырабатывать нормы совместной жизни, и старшие братья и сестры более всего способствуют моделированию и укреплению таких правил. Ученые обнаружили также, что просоциально ориентированные люди имели больше сестер, чем эгоисты. Поскольку сестры несколько лучше усваивают просоциальную ориентацию, то, что у вас есть сестры, означает, что вы будете видеть больше сотрудничества и меньше соревновательности в доме, где вы растете.

Кроме того, ученые исследовали взаимосвязь между просоциальной ориентацией и стилем привязанности. Они выяснили, что просоциально ориентированные личности чаще демонстрируют уверенный стиль привязанности в своих романтических отношениях. Другими словами, просоциально настроенные люди, по сравнению с эгоистами, относительно меньше боятся, что их бросят, и комфортнее чувствуют себя, вступая в близкие отношения с окружающими. Исследования на сходную тему доказывают, что индивидуальные различия в степени доверия оказывают значительное влияние на действия людей в условиях социальной дилеммы (VanLange & Semin-Goosens, 1998). При проигрывании социальных дилемм в лаборатории люди, которые в целом доверяют другим, проявляли большую склонность к сотрудничеству с остальными членами группы (Parks, Henager & Scamahorn, 1996; Yamagishi, 1988b).

Как избежать последствий близорукого эгоизма

Какие факторы в социальной ситуации могут побудить людей повернуться от поиска быстрого удовлетворения для себя в сторону долговременной выгоды для всей группы? Платт (Platt, 1973) утверждает, что критическое значение имеет распределение во времени наград и наказаний за эгоистическое либо ориентированное на благо группы поведение. Другие исследования убеждают нас в том, что активизация социальных норм также может играть здесь ключевую роль.

Распределение во времени наград и наказаний

Как мы говорили выше, Джон Платт (Platt, 1973) описал несколько способов, которыми распределение во времени наград и наказаний содействует возникновению социальных ловушек. Основываясь на этих своих открытиях, он предложил несколько вариантов использования тех же самых эгоистических стремлений к самовознаграждению для того, чтобы помочь людям обойти социальные ловушки. Решения Платта имеют огромное практическое значение, поскольку они предлагают способы действий, которые может применять любой из нас. Давайте рассмотрим некоторые из этих решений.

1. *Использование альтернативных технологий, чтобы избежать долговременных негативных последствий.* Писатель, автор научно-фантастических произведений Брэд Лемли, испытывавший новую модель «Honda Insight» для апрельского номера журнала *Discover* в 2000 году, был поражен, обнаружив, что машина с крохотным трехцилиндровым двигателем оказалась достаточно мощной для того, чтобы свободно вливаться в высокоскоростной поток автомобилей, выезжающих на фри-вэй. Являясь одним из представителей нового поколения «гибридных» автомобилей, сочетающих в себе легкость, обтекаемость и компьютеризованный электрический двигатель, дополняющий обычный двигатель внутреннего сгорания и подзаряжающийся от энергии, используемой при торможении, новая «Honda» способна проехать более 30 км на одном литре бензина. К 2003 году *Honda* обещает выпустить похожий автомобиль, вообще не использующий бензин, с двигателем, работающим на водородных элементах, единственным «выхлопом» которого будет вода! К середине 2000 года *Toyota* уже продала в Японии 30 000 гибридных машин, и американские автомобильные компании, такие как *GM*, *Ford* и *Chrysler*, вступили в соревнование с намерением разработать еще более экономичные модели.

Купить одну из новых суперэкономичных машин — это лишь одна вещь, которую вы можете сделать для того, чтобы продолжать пользоваться удобствами современной жизни, нанося при этом меньше ущерба окружающей среде. Солнечные батареи, концентрирующие энергию солнечных лучей, также позволяют обеспечить комфорт без значительного вреда природе. Теплоизоляция дома — еще одно подобное решение. Хотя такая изоляция домов, в отличие от солнечных батарей и электрических автомобилей, пока еще кажется делом будущего, она представляет собой одно из самых существенных изменений, которое могут произвести люди, чтобы сократить отходы от использования энергии (Gardner & Stern, 1996). Фактически, использование солнечных батарей, изолирующих материалов, регулируемых обогревателей и других подобных средств может помочь сохранить более 75% энергии, расходуемой на отопление домов (Yates & Aronson, 1983). Технологические изменения часто бывают достаточно эффек-

тивными, поскольку долговременный эффект может здесь достигаться «одним выстрелом», например, покупка энергетически экономичной машины способствует сохранению энергии в течение нескольких последующих лет (Stern, 2000).

2. *Перемещение будущих негативных последствий в настоящее.* Если вы в первую неделю августа, когда на улице стоит жара, заставляете ваш кондиционер работать так, чтобы поддерживать в доме приятную прохладу, оставляя при этом заднюю дверь открытой для кошки, вам, возможно, не придется встретиться с какими-либо негативными последствиями своего неэкономичного решения до второй недели сентября, когда придут августовские счета за электроэнергию. И наоборот, домашний терморегулятор может быть снабжен ярким цифровым табло, дающим членам семьи ежеминутный отчет в долларах и центах о том, сколько энергии они используют. В этом случае плотно закрытая дверь и шторы на окнах днем давали бы зримое и немедленное вознаграждение, тогда как включение кондиционера было бы связано с видимым и немедленным наказанием. И действительно, исследования подтверждают предположение Платта о том, что немедленное информирование о количестве использованной энергии может быть эффективным средством, способствующим ее экономии (Seligman, Becker & Darley, 1981; Van Vugt & Samuelson, 1999).

3. *Организация немедленного наказания за нежелательное поведение.* Если человеку приходится платить штраф за брошенный мусор или компания подвергается наказанию за выброс отходов,



Использование новых технологий для сохранения окружающей среды.
Новые технологии, такие как этот гибридный автомобиль, в котором сочетаются бензиновый и электрический двигатели, иногда способны уменьшить долгосрочные негативные последствия прежде разрушительных вариантов поведения, нацеленных на немедленное вознаграждение. Трудность состоит в том, что людей нужно убедить использовать достижения новых технологий, многие из которых, такие как более совершенная теплоизоляция дома или солнечные батареи, не обладают столь ярким внешним очарованием, как красивая новая машина.

это может существенно отравить их сиюминутное удовольствие от деструктивного по отношению к окружающей среде поведения. Такой подход согласуется с предположением Гаррета Хардина о том, что глобальные социальные дилеммы могут быть разрешены, только если граждане современного мира согласятся жить под «взаимным принуждением при взаимном согласии» (Hardin, 1968, p. 1247). Если наказание достаточно велико и если люди уверены, что их поймают, ожидаемые неприятные последствия могут принести пользу, уменьшая склонность к деструктивному для окружающей среды поведению (Yamagishi, 1988a; DiMento, 1989). Понимая данный подход более широко, психологи, интересующиеся проблемой защиты окружающей среды, считают, что существенных выгод можно добиться, просто требуя от промышленных предприятий, чтобы они платили за очистку своих токсичных и вредоносных отходов, вместо того чтобы распылять их в атмосфере и выливать в воду (Howard, 2000; Winter, 2000). В настоящее время загрязняющие природу предприятия, как правило, оставляют обществу убирать свой мусор после того, как он уже нанес вред окружающей среде. В самом деле, промышленность сегодня приносит намного больше загрязнения, чем все частные лица вместе взятые, и технологически развитые страны, такие как Соединенные Штаты, являются тут главными виновниками (Stern, 2000). С другой стороны, в таких странах, как Дания, промышленные лидеры обнаружили, что запуская цикл переработки вторичного сырья, подобный тому, что встречается повсюду в природной экосистеме, они могут значительно снизить издержки и, соответственно, увеличить прибыль (Hawken et al., 1999).

4. *Подкрепление более желательных, с точки зрения охраны окружающей среды, альтернатив.* Награды за желательное поведение работают, не вызывая при этом негативной эмоциональной реакции. Многие города Северной Америки сегодня поддерживают программы использования вторичного сырья, которые предоставляют людям возможность удобно складывать свои пластиковые, стеклянные и бумажные отходы в специальные баки рядом с домом. И эти программы работают (McKenzie-Mohr, 2000). Удобный и простой способ выбрасывать мусор обеспечивает дополнительное вознаграждение за благоприятное для окружающей среды поведение, помогая таким образом обеспечить более активное участие в программах вторичной переработки большего числа людей (Howenstine, 1993; Vining & Ebreo, 1992). Похожий подход — предлагать небольшие вознаграждения (например, лотерейные билеты) за

пользование общественным транспортом или за экономное расходование энергии (Geller, 1992). Исследования подтверждают, что такой подход действует, хотя иногда он может быть довольно дорогостоящим (Gardner & Stern, 1996). Его издержки могут быть снижены благодаря тому, что люди лучше реагируют на периодические вознаграждения, и нет ни необходимости, ни целесообразности в том, чтобы вознаграждать каждого человека каждый раз, когда он действует на пользу общества (Neidert & Linder, 1990).

Большинство решений проблемы социальных ловушек, предложенных Платтом (Platt, 1973), например организация наказаний или альтернативные вознаграждения, сконструированы так, чтобы действовать, возбуждая в отдельных людях альтернативные эгоистические мотивации. Платт предлагал также использовать давление общества на отдельных индивидов. Такие основанные на свойствах общества решения часто включают активизацию социальных норм, касающихся правильного поведения (Kerr, 1995; Oskamp, 2000).

Активизация социальных норм

Как мы уже отмечали, нормы могут быть *дескриптивными (descriptive)* или *инъюнктивными (injunctive)* (Kallgren, Reno & Cialdini, 2000). Дескриптивные нормы, как известно, — это то, что большинство людей делает в данной ситуации, не обязательно подразумевая качественную оценку: правильно это или нет. Например, большинство студентов Государственного университета штата Аризона носят кроссовки по крайней мере раз в неделю, а большинство американцев мексиканского происхождения, живущих в Нью-Мексико, едят более пряную пищу, чем большинство американцев шведского происхождения, проживающих в Северной Дакоте. Не было бы ничего аморального в том, что какой-то студент университета Аризоны не носил бы кроссовки, или швед ел бы пряную пищу, или мексиканец предпочитал бы пресное картофельное пюре традиционным острым блюдам. С другой стороны, инъюнктивные нормы — это ожидания общества относительно того, что человек *должен* делать в некоторой ситуации. Выбрасывать свой мусор в специальный ящик на дверце автомобиля, а не через открытое окошко на дорогу, считается правильным и приличным, независимо от того, как много людей в действительности ведет себя так. Как описательные, так и инъюнктивные нормы влияют на склонность людей действовать неэгоистично в условиях социальной дилеммы.

Дескриптивные нормы: «Все так делают». Демонстрируя важность дескриптивных норм, люди изменяют собственную склонность к сотрудничеству, так чтобы она соответствовала настроениям остальной группы. Например, в одном экспериментальном исследовании социальной дилеммы студенты вкладывали в общественное благо больше, когда таким же образом поступал более высокий процент остальных членов группы (Komorita, Parks & Hulbert, 1992). Более того, наши убеждения относительно предполагаемых действий других людей в подобной ситуации влияют на нашу готовность к сотрудничеству в социальных дилеммах. Например, экономисты, чьи модели человеческого поведения предполагают, что все люди — отъявленные эгоисты, проявляют существенно больше эгоизма, чем все другие группы (Braver, 1995; Miller, 1999). Если вы ожидаете, что все вокруг выберут эгоистический вариант, то и для вас может иметь смысл действовать эгоистически. И наоборот, когда для студентов из Нидерландов и из США создавались начальные условия, способствующие тому, чтобы эти студенты считали другую сторону, вовлеченную в социальную дилемму, высокоморальной, они чаще выбирали сотрудничество (VanLange & Liebrand, 1991).

Инъюнктивные нормы: «Делать то, что правильно». Существует несколько типов инъюнктивных норм, побуждающих людей действовать в условиях социальных дилемм более или менее эгоистично. Сюда входят нормы обязательности, взаимности, честности и социальной ответственности (Kerr, 1995; Lynn & Oldenquist, 1986; Stern, Dietz & Kalof, 1993). В соответствии с нормой обязательности, если вы сказали, что сделаете что-либо, то самым правильным для вас будет держать свое слово. И в самом деле, люди держатся своих обязательств работать на пользу группы, даже когда это оборачивается для них личными издержками (см., например: Braver, 1995; Neidert & Linder, 1990).

В одном из исследований, посвященных влиянию обязательств, студенты имели дело с дилеммой общественных благ. Каждый человек из группы получал свои стартовые 10 долларов и мог либо оставить их себе, либо вложить в общий групповой фонд. Вложение собственных денег в общий фонд повышало вероятность того, что все игроки смогут выиграть по 15 долларов, но также влекло за собой и две негативные возможности: потерять 10 долларов, если недостаточно других членов группы предпочтут сотрудничество, и позволить некоторым другим игрокам «прокатиться зайцами» — разделить общую выгоду, не внося своего вклада.

Половине студентов было разрешено переговорить друг с другом до начала игры. Чаще всего в ходе этих переговоров студенты объединялись в группу, связанную взятыми на себя обязательствами сделать вклад. Когда экспериментаторы рассмотрели действительные вложения, то результаты получились вполне ясные: отдельные студенты в группах, которые проводили больше времени, обсуждая свои взаимные обязательства, в дальнейшем во время игры выбирали сотрудничество (Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994).

Если инъюнктивные нормы способны держать под контролем человеческую жадность в социальных дилеммах, то люди должны действовать более ответственно тогда, когда их можно идентифицировать. И действительно, испытуемые сотрудничали больше, когда думали, что другие члены группы смогут увидеть, что выбрал каждый из них (Messick & Brewer, 1983; Neidert & Linder, 1990). Эти открытия, основанные на экспериментальных исследованиях с участием студентов колледжей США, доказывают, что даже в индивидуалистическом и капиталистическом обществе люди понимают, что стремление «всегда быть первым» социально нежелательно. Есть, однако, и культурные различия: американцы чаще склоняются к тому, чтобы действовать эгоистически, чем люди, выросшие в более ориентированных на общество культурах. Например, Грэг Паркс и Анг Ву (Parks & Vu, 1994) сравнивали степень сотрудничества в ситуации социальной дилеммы среди американцев и южных вьетнамцев. Южный Вьетнам — коллективистская культура, где люди в большей мере склонны определять себя в терминах своей принадлежности к группе, тогда как Соединенные Штаты, как обсуждалось в предыдущих главах, — культура высоко индивидуалистическая. В соответствии с этими различиями в культурных нормах, вьетнамцы реже делали эгоистический выбор, играя как отдельные личности в социальных дилеммах.



Норма социальной ответственности.
Одна из влиятельных инъюнктивных норм в обществе говорит о том, что отдельные люди должны нести ответственность за помощь в решении мировых проблем. Такие организации, как Гринпис и Комитет по охране природы, пытаются взывать к этому чувству социальной ответственности.

Разные удары для разных парней

При разработке способов общественного вмешательства для предотвращения последствий безоглядного эгоизма важно учитывать, как различные мотивации внутри отдельных личностей могут взаимодействовать с различными видами политики вмешательства. Дэвид Карп и Кларк Голдинг (Karp & Gaulding, 1995) разделили способы действий, нацеленных на охрану окружающей среды, на три категории, которые они обозначили как «командно-контролирующие», «рыночно-обоснованные» и «добровольческие» политики.

Командно-контролирующие политики — это предписанные законом установления с использованием силы для наказания нарушителей. Исторически этот подход является наиболее распространенным. Министерство по защите окружающей среды США часто применяет командно-контролирующий подход. Например, «Постановление о средней корпоративной экономичности двигателей» угрожает производителям автомобилей штрафами, если они не будут выпускать достаточное количество машин, экономично использующих горючее. Как указано в табл. 5.2, командно-контролирующие политики апеллируют к мотиву страха. **Рыночно-обоснованные политики,** наоборот, предлагают вознаграждения тем, кто отказывается от деструктивного для окружающей среды поведения. Пример — скидки покупателям, которые приобретают экономичные, в смысле потребления энергии, холодильники или устанавливают солнечные батареи. Рыночно-обоснованные политики апеллируют к другому мотиву — алчности (или «просвещенному эгоизму», говоря другими словами). И наконец, **добровольческие политики** не используют ни угрозы, ни экономические вознаграждения, но взывают непосредственно к присущему людям чувству социальной ответственности. Например, в 1990 году Уильям Рэйли, глава Министерства по защите окружающей среды США, высказал мнение о том, что «мы должны разбудить сердце, до которого не достучаться обращениями к юридическим или экономическим законам». В рамках своих усилий разбудить «ощущаемую сердцем» заботу об окружающей природе он предложил американским компаниям добровольно взять на

Таблица 5.2

Взаимодействие различных способов вмешательства с целью защиты окружающей среды и различных мотивов внутри личности

Политика вмешательства	Активизированный мотив	Примеры
Командно-контролирующая	Мотив страха	Санкции, накладываемые на производителей, выпускающих слишком много неэкономичных машин
		Утрата преимуществ в области образования, если в семье слишком много детей (как в Китае)
Рыночно-обоснованная	Мотив алчности	Налоговые скидки для потребителей, устанавливающих солнечные батареи
		Плата за добровольную стерилизацию (как в Индии)
Добровольческая	Мотив социальной ответственности	Сьерра-Клуб обращается к своим членам с призывом писать в конгресс письма в поддержку создания новых заповедников
		Организация по планированию семьи призывает добровольцев пропагандировать способы контроля рождаемости в бедных странах

себя обязательство сократить производство токсичных компонентов наполовину. За три года 1135 компаний откликнулись на этот призыв. Хотя правительство только недавно начало предпринимать попытки взывать к мотиву социальной ответственности, многие частные природоохранные общества, такие как Сьерра-Клуб, Гринпис и Комитет по охране природы, с успехом делают это многие десятилетия. И возможно, хорошим знаком для будущего мира является то, что сегодня количество членов этих организаций исчисляется миллионами (Winter, 2000).

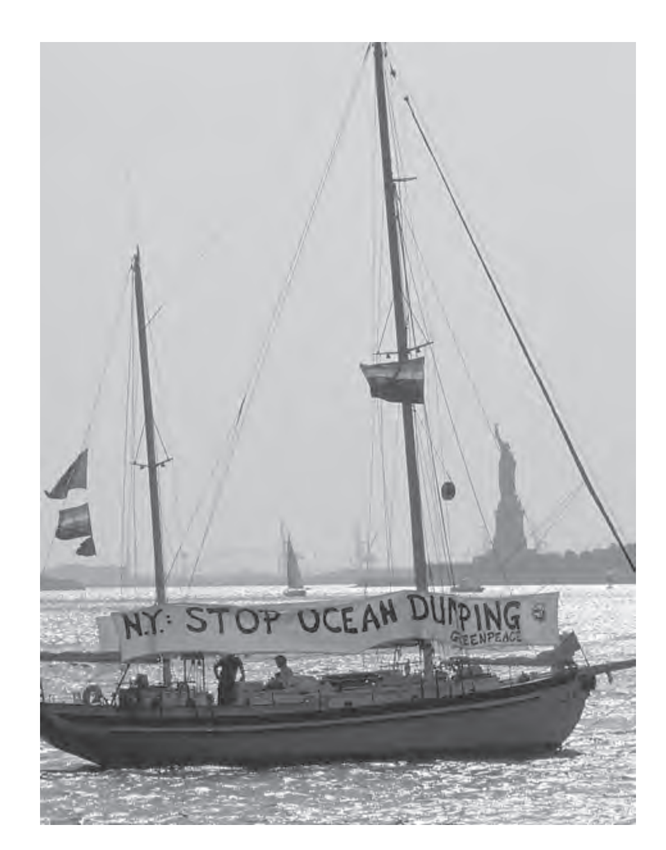
Командно-контролирующая политика (Command-and-control policy) — предписанные законом установления с использованием силы для наказания нарушителей.

Рыночно-обоснованная политика (Market-based policy) — предложение вознаграждений тем, кто ограничивает свое социально вредное поведение.

Добровольческая политика (Voluntarist policy) — обращение к изначальному чувству социальной ответственности, свойственному людям.

Как отмечают Карп и Голдинг (Karp & Gaulding, 1995), подходы, апеллирующие к различным мотивам, подразумевают различную социальную обстановку. В частности, командно-контролирующие политики вполне могут вызвать сопротивление окружающих. Производители автомобилей, например, сражаются с карательным законодательством на каждом шагу. Основанные на страхе политики не будут работать, если нарушители не ожидают быть пойманными или если издержки, связанные с наказанием, меньше, чем выгода от непослушания. Кроме того, политики, построенные на наказании, требуют значительных усилий органов охраны правопорядка.

Рыночно-обоснованные подходы (такие как налоговые скидки за экономию энергии) имеют некоторые преимущества перед командно-контролирующими политиками. Поскольку они используют вознаграждение, то не возбуждают сопротивления и не требуют усилий полиции (люди охотно обнаруживают себя, когда это сулит им какие-либо блага). При экспериментальном проигрывании дилемм вознаграждения за сотрудничество оказались более эффективными, чем нака-



Призывы к социальной ответственности лучше действуют на одних людей, чем на других. Не всякий захочет тратить свое время и деньги, отвечая на призывы к «добровольным акциям», исходящие от таких организаций, как Сьерра-Клуб или Гринпис. Правительственные программы чаще обращаются к мотиву страха, хотя в последнее время стали использоваться также и рыночно-обоснованные подходы, апеллирующие к мотиву «просвещенного эгоизма».

зания за эгоизм (Komorita & Barth, 1985). Проблема состоит в том, что рыночно-обоснованные стратегии могут быть очень дорогостоящими и, как, например, в случае уничтожения дождевых лесов, не всегда правительство бывает способно заплатить достаточную цену, чтобы перекрыть краткосрочные финансовые выгоды деструктивного поведения (Rice, Gullison & Reid, 1997).

Добровольческие подходы основываются на нормах заботы об окружающей среде и социальной ответственности (Stern et al., 1993). Они имеют некоторые преимущества — не требуют ни принуждающих правительственных постановлений, ни дорогостоящих административных и полицейских служб. Надежда на добровольное согласие противоречит экономической модели эгоистических интересов, но, возможно, эта модель рисует человеческую природу в чересчур пессимистичных тонах (Miller, 1999). Исследования, посвященные социальным дилеммам, демонстрируют, что люди часто сотрудничают по причинам, которые не являются чисто эгоистическими (Braver, 1995; Larrick & Blount, 1997). Майкл Линн и Эндрю Олденквист (Lynn & Oldenquist, 1986) предположили несколько таких мотиваций, включая те, что мы уже обсуждали: просоциальная мотивация, как в случае, когда люди посылают еду незнакомцам, голодающим где-то на другой стороне земного шара, мотив группового эгоизма, когда люди действуют на пользу сообщества, частью которого они являются (Knowles, 1982; Kramer & Brewer, 1984), и моральную мотивацию, например, когда люди сдают отходы на переработку, потому что считают это «правильным» независимо от того, что делают другие (Dawes, 1980; Zuckerman & Reis, 1978).

Резюме

Ориентации отдельных людей в ситуациях социальных дилемм могут быть разделены на эгоистический и просоциальный подходы. Эгоистически настроенные индивидуумы более склонны искать собственного немедленного вознаграждения, в противовес групповой выгоде. По сравнению с просоциальными личностями, люди, демонстрирующие эгоистическую ориентацию, обычно имеют меньше братьев и сестер, в особенности сестер. Ситуационные характеристики, способствующие эгоистичному или служащему интересам группы поведению, включают распределение во времени наград и наказаний, а также дескриптивные и инъюнктивные нормы. Разработаны различные способы вмешательства с целью уменьшить эгоизм, которые апеллируют к различным мотивам и каждый из которых в одних ситуациях работает лучше, чем в других. Принудительные командно-контролирующие политики апеллируют к мотиву страха и действуют только на людей, ожидающих, что их поймают и накажут. Рыночно-обоснованные политики вмешательства используют вознаграждения и обращаются к экономическому интересу, но могут оказаться слишком дорогими для того, чтобы их возможно было применить, и кроме того, могут в конце концов подорвать изначальное искреннее желание людей действовать на пользу общества. Добровольческий подход апеллирует к нормам социальной ответственности и будет лучше работать среди просоциально ориентированных людей.

ЗАЩИТА СЕБЯ И ДОРОГИХ НАМ ЛЮДЕЙ

До сих пор мы говорили о том, как широкомасштабные проблемы могут проистекать из примитивного побуждения получать положительные подкрепления. Точно так же серьезные социальные проблемы могут брать начало в не менее примитивном мотиве избежать эксплуатации или вреда со стороны членов внешних групп.

Предубеждения по отношению к внешним группам и межнациональные конфликты

В 1913 году один антрополог описал курьезный обычай, который он наблюдал среди аборигенов Австралии (Radcliffe-Broun, 1913). Местный переводчик антрополога, перед тем как войти в какое-либо поселение, стоял у его границ до тех пор, пока к нему не подходили старейшины деревни. Старики спрашивали переводчика о его дедушке со стороны отца и затем в течение нескольких минут обсуждали генеалогию. Когда им удавалось найти общего родственника, путник мог войти. Но однажды случилось так, что переводчик антрополога не смог обнаружить абсолютно никаких родственных связей с жителями деревни. Напуганный таким поворотом событий, он в эту ночь отправился спать далеко за пределы поселения. Переводчик объяснил, что он принадлежит к племени Таланьи, и эти люди из племени Карерья — не его родственники. В этой земле, сказал он изумленному антропологу, «другой может быть или моим родственником, или моим врагом. Если он — мой враг, я должен при первой же возможности убить его, иначе он убьет меня» (Radcliffe-Broun, 1913, p. 164).



Ненависть и недоверие по отношению к внешним группам.
Во всем мире люди склонны не доверять чужим группам и рассматривать их как неполноценные. Эти арабские участники демонстрации протеста уродуют американский флаг, считая его символом зла. С другой стороны, многие американцы рассматривают арабов и их культуру как нечто, стоящее значительно ниже по уровню развития по сравнению с Соединенными Штатами.

К несчастью, тенденция благосклонно относиться к членам собственной группы и не любить посторонних является универсальной (LeVine & Campbell, 1972). Действительно, свидетельства антропологов убеждают нас в том, что группы людей воевали друг с другом с начала истории (Baer & McEachron, 1982). В главе 3 рассматривается, как такие предубеждения по отношению к внешним группам создают проблемы внутри современного общества, подобные конфликтам между борцами за гражданские права и членами Ку-Клукс-Клана в Северной Каролине. Когда внешняя группа — это люди из другой страны, соперничающей с нашей собственной, она кажется особенно чуждой и угрожающей. Например, во время холодной войны президент Рональд Рейган однажды назвал Советский Союз «империей зла», а его предшественник Ричард Никсон сказал, что если думать о России как о средоточии зла, тьмы и сил дьявола, то это помогало прояснить картину мировой борьбы. И наоборот, советские люди в то время рассматривали американцев как злобных и жадных империалистов, которые используют свою силу для того, чтобы поддерживать диктаторские режимы по всему миру.

Все факторы, касающиеся предрассудков по отношению к другим этническим и расовым группам, которые мы обсуждали в главе 3, применимы также и к интернациональным внешним группам. Различные страны, например, часто вступают в конфликт из-за реальных выгод, включая территорию и природные ресурсы, и презрительное отношение к иностранцам может быть одним из способов поднять самоуважение группы. В этой части главы мы обратимся к более широкой политической арене, но по-прежнему будем основываться на психологических процессах, специально рассматривая, как личностные и ситуационные факторы возбуждают мотивацию защищать себя и тех, кто нам дорог.

Некоторые из нас защищаются больше, чем другие

Какие личностные факторы могут привести человека к тенденции постоянно направлять свое внимание на вероятные угрозы со стороны внешних интернациональных групп? Этот вопрос важен по двум причинам. Знание о том, какие люди являются особенно чувствительными к подобным угрозам, способно помочь отдельным руководителям работать друг с другом и, возможно, находить специальные тактические ходы при переговорах для того, чтобы избежать возникновения опасного чувства враждебности к внешней группе. Во-вторых, изучение таких индивидуальных различий может помочь нам понять решения, которые принимаются как отдельными личностями, обладающими властью, так и многими другими не столь могущественными людьми, косвенно влияющими на международную политику через «общественное мнение».

Ориентация на социальное доминирование

В главе 3 мы обсуждали связь между ориентацией на социальное доминирование и межгрупповое предубежденияе. Ориентация на социальное доминирование выливается в желание, чтобы наша группа доминировала над другими группами (Sidanius, Levin, Liu & Pratto, 2000). Кроме того, что она связана с межгрупповыми предрассудками внутри общества, ориентация на социальное

доминирование также влияет на отношение к вопросам военной силы и международных конфликтов (Nelson & Milburn, 1999).

Люди, демонстрирующие высокие показатели при измерении ориентации на социальное доминирование, склонны одобрять увеличение военных расходов и более агрессивные подходы к разрешению международных конфликтов. В 1990 году лидер Ирака Саддам Хусейн напал на соседний Кувейт. Соединенные Штаты предприняли массированную военную контратаку, в ходе которой были убиты десятки тысяч иракцев. Во время этого конфликта Фелиция Пратто и ее коллеги (Pratto et al., 1994) измерили ориентацию на социальное доминирование у студентов Стэндфордского университета и затем спросили этих студентов, как, по их мнению, следовало бы обращаться с Ираком. По сравнению с теми, кто набрал невысокий балл, студенты с высокой ориентацией на социальное доминирование высказывали большую готовность пожертвовать чем-то лично ради войны и одобряли более широкое использование военной силы и ограничение гражданских свобод (таких как свобода печати) для того, чтобы добиться победы.



Гендер и ориентация на социальное доминирование. Мужчины во всех группах демонстрируют более сильное стремление к социальному доминированию. Надпись на футболке этого мужчины говорит о том, что он считает группы, к которым он принадлежит: христиан, американцев, гетеросексуалов, владельцев оружия и консерваторов, — превосходящими по отношению ко всем остальным альтернативным группам.

Различие между полами в склонности к этноцентризму и милитаризму

Было бы меньше международных конфликтов, если бы среди лидеров было больше женщин? Некоторые исследования убеждают нас в том, что ответ на этот вопрос может быть положительным. Ученые, разработавшие шкалу социального доминирования, обнаружили, что эта черта в значительной мере связана с личностным гендером (Sidanius et al., 2000). В столь разных странах, как Швеция, Индия, Англия и США, мужчины — большие милитаристы, более политически консервативны, этноцентричны и больше верят в эффективность наказаний, чем женщины (Sidanius et al., 1994).

В одном из исследований Джим Сиданиус, Фелиция Пратто и Лоренс Бобо (Sidanius, Pratto & Bobo, 1994) опросили 1897 случайно выбранных мужчин и женщин из Лос-Анджелеса с целью определить степень их ориентации на социальное доминирование. Поскольку Лос-Анджелес — культурно очень разнообразный город, выборка включала людей различной этнической принадлежности и религии, родившихся и выросших в самых разных местах. Согласно результатам исследования, мужчины оказались более ориентированными на социальное доминирование во всех социальных группах, которые были рассмотрены. Молодые или старые, богатые или бедные, хорошо образованные или плохо образованные, республиканцы или демократы, азиаты, европейцы или латиноамериканцы, мужчины обычно набирали больше баллов по шкале социального доминирования. Разрыв между мужчинами и женщинами не так велик и иногда оказывается меньше, чем различия между группами. Например, женщины, придерживающиеся взглядов республиканской партии, набирали более высокий балл по шкале социального доминирования, чем мужчины-демократы. Тем не менее внутри каждой группы мужчины с достаточной достоверностью демонстрировали более сильную ориентацию на социальное доминирование. Опрос более широкой выборки, включавшей 7000 респондентов из шести различных стран, подтвердил существование описанных различий между полами (Sidanius et al., 2000).

Чем можно объяснить такую разницу в степени ориентации на социальное доминирование у людей различных полов? Сиданиус и Пратто думают, что ни биологические, ни социокультурные факторы не дадут нам полной картины. Взамен они выбирают подход *биокультурного взаимодействия*. Пратто (Pratto, 1996) считает, что разделение на естественные и культурные факторы — надуманное противопоставление, потому что люди с самого начала жили социальными группами. Согласно такой биокультурной точке зрения, мужчины во всех человеческих культурах тяготели к позициям, предполагающим «высокий чин» (такие как вожди, лорды или, в наше время, члены правительства) или соперничество с внешними группами (воины или, в настоящее время, солдаты).

Исследователи полагают, что разница в ориентации на социальное доминирование между мужчинами и женщинами представляет собой кросскультурное явление, поскольку во всех древних обществах высокий социальный статус мужчины был связан с его репродуктивным успехом. Они построили свое доказательство на теории полово-

го отбора, которая, как обсуждалось в главе 2, основана изучении многих различных видов животных. Если представители какого-либо пола обладают характеристиками, которые помогают им соперничать с другими представителями собственного пола или завоевывать расположение противоположного пола, эти характеристики будут усиливаться в потомстве. Современные биологи полагают, что главным фактором полового отбора чаще всего является *женский выбор*. Поскольку особи женского пола часто бывают более разборчивыми в выборе сексуального партнера, самцам приходится соперничать друг с другом за внимание самок. В человеческих группах на протяжении всей истории мужчины, которые добивались наибольшего успеха как воины, защищая свою группу от враждебных ей групп, получали как прямые, так и косвенные вознаграждения.

Впрочем, Сиданиус и Пратто в своей теории биокультурного взаимодействия в области социального доминирования не останавливаются на выделении биологических различий в половом отборе, делая вывод, что «это все заложено в наших генах». Вместо этого они указывают, как склонность мужчин к соперничеству влияет на их выбор занятий и политических групп. Например, 84% полицейских в США – мужчины, так же как и 86% всех людей, служащих в вооруженных силах. На более высоких уровнях иерархии в этих профессиональных сферах подобный перевес еще более значителен: 98% высших чиновников министерства обороны США – мужчины. Такая ситуация создается отчасти из-за собственного выбора мужчин и женщин и отчасти из-за некоторых особенностей культуры, поддерживающих существующую гендерную дифференциацию. В большинстве стран женщин до сих пор не допускают в вооруженные силы, а женщины-полицейские встречаются очень редко (Pratto, Stallworth, Sidanius & Siers, 1997).

Авторитарность и чувство угрозы

Как говорилось в главе 3, авторитарность подразумевает склонность уважать силу, слушаться властей и жестко придерживаться общественных правил и традиций (Adorno et al., 1950; Altmeyer, 1981; Feather, 1998). Авторитаристы, по сравнению с подобными им во всем остальном неавторитарными личностями, скорее готовы одобрить «крестовые походы» против наркоманов и общенациональный карантин для людей, больных СПИДом, а также склонны неодобрительно относиться к усилиям по охране окружающей среды (Peterson, Doty & Winter, 1993). На международной арене авторитаристы обычно больше выступают за военную силу и более враждебно относятся к иностранцам (Doty, Peterson & Winter, 1991; Tibon & Blumberg, 1999). Студенты, набравшие высокие баллы по шкале авторитарности, высказывались за более широкое применение военной силы против Ирака во время войны в Персидском заливе, вплоть до использования ядерного оружия. И после окончания войны они выражали меньше сожаления о погибших мирных гражданах в Ираке и больше торжествовали по поводу победы Соединенных Штатов (Doty et al., 1997).

Тимоти МакВей, человек, обвиняемый в убийстве 168 человек взрывом бомбы в здании федерального правительства в Оклахома-сити в 1995 году, демонстрировал несколько черт, свойственных авторитарным личностям. Он был убежденным расистом, подозревался в принадлежности к террористической организации и, по всей вероятности, верил в то, что взрыв бомбы в правительственном здании морально оправдан, как месть за обиды, нанесенные федеральным правительством. Он вышел из «Национальной Стрелковой Ассоциации», потому что считал ее политику слишком мягкой, а его любимым лите-





Культурные роли, связанные с гендером. Во всех культурах мужчины склонны выбирать роли, подчеркивающие социальное доминирование, такие как роли военнослужащих или воинов. Согласно теории биокультурного взаимодействия, тенденции древнейшего происхождения взаимодействуют здесь с ролями и нормами, создаваемыми современными обществами (которые сами выросли из тех же первобытных тенденций).

ратурным произведением была расистская антисемитская книжка, популярная среди крайне правых (Morganthau & Annin, 1997). Характерные особенности личности МакВея укладываются в схему, нарисованную Мариной Абалакиной-Паап и ее коллегами Уолтером Стефаном, Трэйси Крейгом и Ларри Грегори (Abalakina-Paap, Stephan, Craig & Gregory, 1999). Эти ученые исследовали отличительные черты людей, которые верят в теории заговоров. Типичному приверженцу теории заговоров свойственна высокая степень авторитарности, сильное чувство отчуждения и бессилия и враждебность.

Другие исследования подтверждают, что авторитарные личности особенно склонны к тому, чтобы ощущать угрозу по отношению к себе (Lambert, Burroughs & Nguyen, 1999). Соответственно, они стараются закрываться от новых впечатлений и поражают наблюдателей своей защитной манерой поведения и предубежденным отношением (Butler, 2000; Lippa & Arad, 1999; Saucier, 2000).

Хотя ориентация на социальное доминирование и авторитарность имеет некоторые общие черты, важное отличие состоит в том, что авторитарность, по мнению исследователей, основана на ощущении личной угрозы, тогда как мужская тенденция стремиться к социальному доминированию предполагается достаточно универсальной и не связанной непосредственно с неприятными личными впечатлениями (Sidanius et al., 1994). В ориентации на социальное доминирование отсутствует также моралистический компонент, свойственный авторитарности (Whitley, 1999). В той части главы, где будут рассматриваться ситуационные факторы, провоцирующие желание защищаться, мы приведем доказательства того, что авторитарные тенденции в целом более ярко проявляются в отдельных людях и в обществе, когда люди чувствуют угрозу по отношению к себе.

Упрощенные представления о международных конфликтах

Психолог и политолог Филип Тетлок (Philip Tetlock, 1983) исследовал речи, произнесенные политиками, вовлеченными в международные конфликты. Он заметил, что принимая важные решения, национальные лидеры часто скатывались до чересчур упрощенных представлений. Например, во время холодной войны между Соединенными Штатами и Советским Союзом преобладали два очень простых взгляда на этот конфликт. Одним из них была **точка зрения сдерживания**, состоящая в том, что любое проявление слабости будет эксплуатироваться противником и лидеры обязаны демонстрировать свою готовность использовать военную силу вплоть до «неминуемого взаимного уничтожения», к которому привела бы ядерная война. С точки зрения сдерживания, демонстрация собственной агрессивности часто бывает необходимой в качестве превентивной меры для того, чтобы не допустить агрессии другой стороны против своей группы. Другой распространенной точкой зрения была **точка зрения спирального развития конфликта**, предполагающая, что любая эскалация угрожающих действий в международном масштабе заставляет противника чувствовать себя в опасности и лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить направленную на самозащиту враждебность противника.

Исследования, проведенные среди простых граждан, показали, что люди, которые придерживаются позиции сдерживания — с их точки зрения демонстрация слабости непременно будет эксплуатируема, — менее склонны поддерживать ядерное разоружение (Chibnall & Wiener, 1988).

Точка зрения сдерживания (Deterrence view) — убеждение, что любое проявление слабости будет эксплуатироваться противником и лидеры обязаны демонстрировать свою готовность использовать военную силу.

Точка зрения спирального развития конфликта (Conflict spiral view) — убеждение, что эскалация международных угроз заставит противника чувствовать себя в опасности, и поэтому лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить направленную на самозащиту враждебность противника.

Тетлок (Tetlock, 1983) замечал, что каждая из этих схем может быть верной в некоторых обстоятельствах и неверной в других. Против такого противника, как Гитлер, политика сдерживания может оказаться более эффективной, чем подход, ведущий к примирению. Что касается холодной войны между Советским Союзом и Соединенными Штатами, то попытки советского премьера Горбачева «разморозить» отношения, вероятно, были связаны с тем, что он смотрел на вопрос с точки зрения спирального развития конфликта.

Как мы более подробно обсудим ниже, Горбачев использовал техники, предназначенные для того, чтобы остановить раскручивание спирали конфликта, вызывая противника отвечать соответствующими действиями на все более смелые акты разоружения.

Соперничество и угрозы

В течение первой половины XX века граждане Италии, Германии, Франции и Англии дважды ввергали себя в широкомасштабные войны, уничтожившие миллионы людей. К началу XXI века те же самые народы не только прекратили угрожать друг другу, но и объединились в основанный на сотрудничестве союз. Паспорт гражданина Италии сегодня эквивалентен паспортам граждан Франции, Великобритании, Голландии, Бельгии, Люксембурга, Дании, Ирландии, Испании, Португалии, Финляндии, Швеции и Австрии (всех стран, образующих новое Европейское Сообщество). Каким образом взаимное сотрудничество пришло на место взаимных угроз и враждебности? Исследование ситуационных факторов, активизирующих стремление защищать собственную группу, может дать нам часть ответа на этот вопрос.

В этом разделе мы рассмотрим два взаимосвязанных фактора, имеющих отношение к эскалации и деэскалации враждебности, направленной на внешние группы: соперничество за ресурсы и угрозы. В главе 3 мы говорили о том, как эти факторы связаны с межгрупповыми предубеждениями, а сейчас посмотрим, как они, выходя за рамки местных предубеждений, действуют в международных конфликтах.

Соперничество групп за ресурсы

В самом начале этой главы мы обсуждали кровавое столкновение между бенгальскими иммигрантами и коренными жителями индийской провинции Ассам. Этот инцидент объяснялся соперничеством за недостаточные ресурсы — плодородную землю в местностях с быстро растущим населением. Он демонстрирует, как прагматическая теория групповых конфликтов может быть непосредственно применена к международным конфликтам.

Хотя в основе международных конфликтов иногда четко просматривается прагматическое соперничество, экономические мотивы не всегда хорошо осознаются самими участниками. Вместо этого соперничество может просто заставить людей изменить свое восприятие членов другой группы и снизить порог раздражимости в отношениях с ними (Kemmelmeier & Winter, 2000). Как мы видели в главе 3, мальчики из двух отрядов в летнем лагере «Робберс Кэйв» воспринимали членов чужой группы более негативно после соперничества за редкую награду. Но после того как группы объединялись для работы вместе ради общей цели, бывшие враги начинали видеть друг друга в более положительном свете (Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961).

На уровне страны милитаристские и карательные авторитарные тенденции обычно нарастают, когда наблюдается экономический спад и люди стоят перед лицом безработицы и голода (McCann, 1999). Сэйлс (Sales, 1973), например, отмечает в США более высокий уровень этноцентризма, патриотизма и карательной агрессивности (проявившейся в увеличении бюджета полиции и более суровых наказаниях для преступников) во время Великой депрессии 30-х годов, по сравнению с предшествующим экономическим бумом «ревущих 20-х». В другом исследовании сравнивается период с 1978 по 1982 год (время увеличивающейся безработицы, растущих процентных ставок по ссудам и общей экономической неудовлетворенности) с периодом от начала 1983 по 1987 год (время увеличения частных доходов, снижения процентных ставок по ссудам и экономического оптимизма). Это исследование выявляет более высокий уровень расовых предрассудков и некоторые свидетельства повышенного акцента на власти и твердости (например, больше регистраций сторожевых собак) в течение тяжелого, с экономической точки зрения, времени (Doty et al., 1991). Исторически наиболее яркий пример усиления авторитарных тенденций после трудных, с точки зрения экономики, времен — это взлет нацизма в Германии после ужасающей депрессии и международного унижения, которые Германия переживала в результате своего поражения в Первой мировой войне. В эти трудные времена планы Гитлера расширить германскую территорию и одновременно восстановить международное уважение к Германии нашли понимающих слушателей среди немецкого народа.



Экономическая угроза и авторитарность. Гитлер и его нацистская партия пришли к власти в то время, когда население Германии страдало от тяжелой экономической депрессии и международного унижения своей страны, последовавших за поражением в Первой мировой войне.

Несколько исследователей обнаруживают, что просто разделение людей на группы увеличивает склонность к соперничеству, даже если такое соревнование может вылиться в потери для всех в него вовлеченных (см., например: Bornstein & Ben-Yossef, 1994; Insko et al., 1994; Schopler et al., 1995). Например, участники одного эксперимента проигрывали социальную дилемму, в которой они могли выбирать между соперничеством и сотрудничеством. Чтобы превратить это в дилемму, игра была организована таким образом, что сотрудничество вело к лучшим совместным результатам, но только если сотрудничать соглашались обе стороны. Если одна сторона выбирала сотрудничество, в то время как другая выбирала соперничество, то желающий сотрудничать терпел большие убытки, а предпочитающий соревноваться загребал крупный выигрыш. И наконец, если обе стороны выбирали соперничество, то ни одна из них не могла достичь результата настолько хорошего, какой мог бы быть при обоюдном согласии сотрудничать (Insko, Schopler, Hoyle, Dardis & Graetz, 1990). После серии из десяти раундов отдельные люди, игравшие друг против друга, заканчивали игру с относительно неплохим результатом, выбирая преимущественно стратегию сотрудничества. Группы, игравшие против групп, наоборот, выходили из игры с потерями, потому что оказывались слишком расположенными к соперничеству.

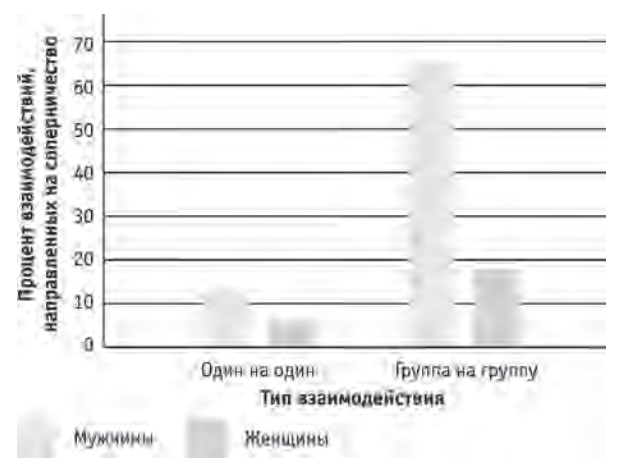


Рис. 5.6. Склонность групп к соперничеству в повседневной жизни

Майкл Пембертон, Честер Инско и Джон Шоплер (Pemberton, Insko & Schopler, 1996) просили студентов описать и охарактеризовать как групповые или индивидуальные свои повседневные контакты с другими людьми. Участвовавшие в эксперименте студенты выделили больше контактов, направленных на соперничество, в случае когда в исследование были вовлечены группы, по сравнению со встречами людей один на один. Эта схема характерна для обоих полов, однако женщины оказываются менее склонными к соперничеству даже тогда, когда они объединены в группы, в то время как мужчины в составе групп взаимодействовали преимущественно в стиле соперничества.

В другом эксперименте студенты описывали свои контакты с другими людьми в течение дня и характеризовали их как индивидуальные или групповые взаимодействия. Среди взаимодействий, в которых участвовали группы, оказалось больше направленных на соперничество, особенно если участниками были лица мужского пола (Pemberton, Insko & Schopler, 1996) (рис. 5.6). Еще одно исследование подтверждает эту общую схему: люди в группах проявляют большую склонность в ответ на неприятные раздражения переходить от умеренных выражений протеста к угрозам и физическому насилию (Mikolic, Parker & Pruitt, 1997).

Почему групповые контакты включают больше соперничества? Часть проблемы, по мнению Инско и его коллег, состоит в том, что отдельные индивидуумы, предполагая, что большие группы выводят на поверхность худшее в людях, ожидают от членов *другой* группы более враждебных действий, и это приводит к тому, что обе стороны предпочитают соперничество, выстраивая, таким образом, самовоспроизводящийся цикл. Проанализировав содержание дискуссий в группах, ученые выявили положительную связь между склонностью к соперничеству и недоверием к намерениям другой стороны (Pemberton et al., 1996).

Как помочь людям в группах сменить недоверчивость на доверие? С одной стороны, индивидуальный опыт, побуждающий две группы сотрудничать, может ослабить предубеждения по отношению к внешней группе (Gaertner, Mann, Dovido, Murrell & Pomare, 1990; Thompson, 1993). Если человеку из группы А предоставляется шанс переговорить с человеком из группы Б и им удается найти взаимно удовлетворительное решение, то оба выносят из этой встречи более позитивное мнение о другой группе в целом (Thomson, 1993). Такой позитивный опыт общения «один на один» учит членов разных групп тому, что люди на «той стороне» обладают такими же мотивами, как люди на «нашей стороне». Простое напоминание людям о том, что их группы как-то связаны друг с другом, также способно уменьшить склонность мыслить в категориях «мы» и «они» (Kramer & Brewer, 1984). Например, спортсмены из олимпийской команды США, играя против других стран, забывают о прежнем яростном соперничестве своих «домашних команд» из Мичигана, Небраски или Калифорнии.

Герберт Келман и его сотрудники непосредственно применяли многие из открытий социальной психологии в области межгруппового соперничества к проблеме разрешения международных конфликтов (Kelman, 1998, 1999; Rouhana & Kelman, 1994). Во время официальных переговоров

обе стороны часто испытывают давление различных обстоятельств, побуждающих к соперничеству. Сюда входят необходимость торговаться об условиях, выгодных для своей стороны, считаться со своими иногда рассерженными избирателями, которые будут читать о переговорах в газетах, и т. д. В последние несколько лет Келман собирал группы влиятельных израильтян и палестинцев на семинары, обучающие решению проблем путем согласования, избегая соперничества. На эти семинары приглашались политические лидеры, парламентские деятели, влиятельные журналисты, бывшие офицеры и члены правительства с обеих сторон. Участники семинаров собирались вместе не для того, чтобы вести переговоры, но для того, чтобы просто познакомиться с точкой зрения противоположной стороны и творчески проработать возможные решения, которые затем могли бы быть вынесены на официальные переговоры. На этих групповых встречах, не основанных на соперничестве, их участники формировали у себя более комплексный образ представителей другой стороны. Это помогало преодолеть характерные, слишком упрощенные предубеждения. Нормы миролюбивого, невраждебного отношения, действовавшие на таких собраниях, также способствовали появлению новых идей относительно разрешения проблем. Все участники объединялись в новую коалицию, пресекающую развитие конфликта (Kelman, 1998).

Участники семинаров по согласованному решению проблем в дальнейшем становились членами команд, ведущих реальные переговоры, таких как группа, разрабатывавшая соглашение, подписанное в Осло в 1993 году (наиболее значительный шаг вперед после многих лет полного застоя в израильско-палестинских взаимоотношениях). Таким образом, выводы социально-психологических исследований имеют самое полезное практическое применение — способствовать установлению международной гармонии.

Кроме снижения агрессивности в межнациональных отношениях сотрудничество разных народов имеет на более длительном отрезке истории и другие положительные последствия. Мы обсудим их, когда будем рассматривать колебания между изоляцией от международного влияния и открытостью, имевшими место в истории Японии.

Внимание: метод

СЕРИЙНО-ВРЕМЕННОЙ АНАЛИЗ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Когда социальные психологи начали исследовать политическую реальность, им пришлось разрешать трудную и интересную проблему выделения причинно-следственных отношений из массива неконтролируемых исторических данных. Ученые не могут проводить ретроспективные эксперименты — выяснить, например, что произошло бы, если бы Британия первой атаковала Германию, вместо того чтобы пытаться умиротворить Гитлера. Единичные исторические инциденты в полной мере обладают той причинной неоднозначностью, свойственной исследованиям отдельных случаев. Как мы отмечали, такие исследования открыты для всевозможных интерпретаций, поскольку при появлении любого конкретного события всегда действует очень много различных факторов. Историки, однако, любят говорить, что «история повторяется». Когда похожие события происходят в истории снова и снова, внимательный исследователь может выявить повторяющуюся схему среди всех обстоятельств, предшествующих эти событиям или следующих за ними. Рассматривая такие события во времени, ученые могут извлечь немалую пользу из метода под названием серийно-временной анализ.

Серийно-временной анализ — если его описывать довольно упрощенно, это методика, состоящая в том, что два или более похожих события, имевших место в разное время, проверяются на связь с другими событиями — поиск «повторяющейся истории». Например, мы знаем, что спад в экономике часто связан с усилением расовой ненависти и жестокости (Hepworth & West, 1988). Если экономически трудные времена вызывают расовую жестокость, то мы должны обнаружить, что увеличение числа инцидентов расовой жестокости следует за экономическими спадами. Но если инциденты расовой жестокости предшествуют экономическим спадам так же часто, как следуют за ними, то вряд ли именно экономические спады вызывают расовое насилие.

Дин Кит Симонтон (Simonton, 1997) заинтересовался последствиями для культуры национальной **ксенофобии** (страха и недоверия по отношению к иностранцам) и, напротив, открытости иностранным влияниям. Чтобы ответить на этот вопрос, он исследовал историю творческих достижений Японии. Японцы — однородная нация, которая до Второй мировой войны не подвергалась оккупации со стороны внешних сил более 1000 лет. За эти века степень открытости Японии по отношению к внешнему миру существенно варьировалась. В одни времена обмен идеями и товарами с иностранцами открыто одобрялся, в другие — подданным Японии грозила смертная казнь в случае, если они оказывались подверженными иностранным влияниям. Симонтон отмечал, что нарастание ксенофобии часто движимо

чувством, будто вторжение чуждых идей на почву традиционных идей и социальных норм угрожает благополучию страны.

Серийно-временной анализ (Time-series analysis) — методика, состоящая в том, что два или более похожих события, имевших место в разное время, проверяются на связь с другими событиями.

Ксенофобия (Xenophobia) — страх и недоверие по отношению к чужакам, иностранцам.

Используя серийно-временной анализ, Симонтон задавался вопросом: оказывал приток иностранных идей и людей из других стран позитивное или негативное воздействие на национальные достижения Японии? Симонтон рассматривал исторические колебания в области достижений в искусстве, медицине, деловой жизни, политике и военном деле за период с 580 по 1939 год. Он проверял, сопровождались ли эти достижения, с достаточной достоверностью, предшествующими изменениями в открытости по отношению к иностранному влиянию (измеренному по таким показателям, как число путешествий японцев за границу или количество иностранных учителей, побывавших в Японии).

Чтобы ответить на этот вопрос, Симонтон разделил годы с 580 по 1939 на шестьдесят восемь последовательных промежутков (поколений) длиной в 20 лет. Таким образом, годы с 1880 по 1899 представляют, по этой классификации, одно поколение. Затем он подсчитывал количество важных исторических достижений, сделанных выдающимися политиками, деятелями искусства, предпринимателями и военными в каждом поколении, выясняя, связаны ли эти достижения со степенью национальной открытости в других поколениях. Если, например, страна была открыта иностранным влияниям в 1860-е и 1870-е годы, привело это к большим или меньшим национальным достижениям в течение 1880-х и 1890-х годов?

Симонтон обнаружил, что открытость по отношению к иностранным влияниям была связана с увеличением числа японских национальных достижений в нескольких областях. Рис. 5.7 представляет некоторые из его результатов для сферы искусства. Здесь наблюдается временная задержка в благотворном воздействии открытости иностранным влияниям на творческие достижения в искусстве. То есть для того чтобы проявился положительный эффект внешнего влияния, требуется два поколения. Подобный же эффект с временной задержкой был обнаружен в области медицины. С другой стороны, в сфере деловой жизни благотворное воздействие шло по иному

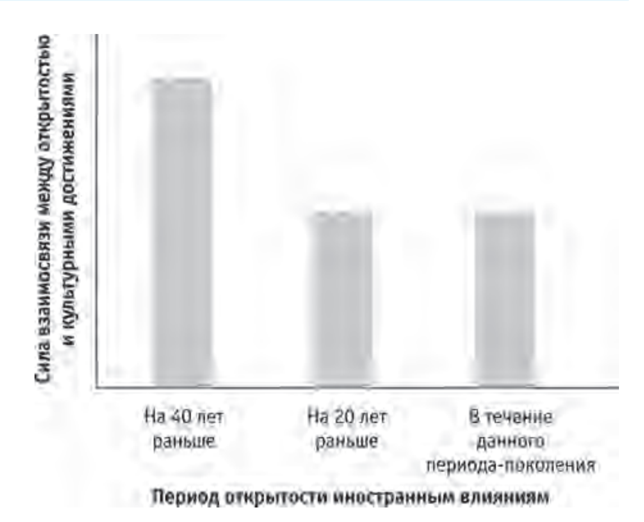


Рис. 5.7. Японские достижения в сфере искусства и открытость иностранным влияниям

Используя серийно-временной анализ, Дин Кит Симонтон выяснил, что достижения японцев в области искусства были наиболее значительно связаны с открытостью их страны внешним влияниям за сорок лет до означенного периода. Другими словами, воздействие иностранных влияний происходит с временной задержкой. Этот эффект мог бы остаться незаметным, если бы не применение комплексного, чувствительного к сдвигам во времени аналитического метода.

пути: если лидеры делового мира Японии достигали многого в некотором поколении, это обычно приводило к более широкой открытости страны иностранному влиянию в течение поколения, *следующего* за такими достижениями.

По каким причинам культурная открытость могла бы положительно влиять на творческие возможности народа в области искусства? Симонтон (Simonton, 1997) предполагал, что поскольку творческие достижения часто основаны на смешении различных способов мышления, творческие прозрения других культур действуют, поставляя данной культуре новые элементы, которые могли бы смешаться с уже существующими в ней идеями. Кроме того, люди, знакомые с широким спектром различных точек зрения, в большей степени способны отбросить обычные ограничения собственного творческого воображения (Simonton, 1994, 1997). Симонтон отмечает, что результаты, полученные путем серийно-временного анализа истории Японии, соответствуют другим, менее твердым историческим данным, например, тому факту, что Золотой век в Древней Греции наступил после того, как греки впитали в себя богатое культурное наследие Персии, Египта и Месопотамии (Simonton, 1997).

Серийно-временной анализ национальных достижений Японии, проделанный Симонтоном, иллюстрирует, как точные методы научного

исследования могут дополнять качественное понимание истории. Кроме того, его результаты раскрывают еще одну причину, по которой стоит расширять международное сотрудничество: открытость по отношению к другим культурам может дать собственной культуре энергию для новых достижений.

❑

Угрозы

За время холодной войны Соединенные Штаты и Советский Союз произвели более 40 000 единиц оружия, каждое из которых было способно уничтожить город размером с Нью-Йорк или Москву. Лидеры того времени использовали термин «неминуемое взаимное уничтожение». Уверенность в том, что уничтожены будут все, как предполагалось, являла собой последнюю сдерживающую силу. Премьер-министр Индии Бихари Ваджпайи, очевидно, верил в то, что ядерное оружие поможет предотвратить войны между Индией и ее соседями. В ответ на возмущение мира тем, что Индия возобновила подземные ядерные испытания в мае 1998 года, он заявил, что оружие было разработано исключительно для того, чтобы способствовать мирному сосуществованию, а не для того, чтобы нападать на Пакистан. К несчастью, Пакистан воспринял действия Индии как угрозу, и в качестве контругрозы начал проводить собственные ядерные испытания. Сейчас, после окончания взаимного противостояния, мы не можем узнать, удерживало ли безмерное наращивание ядерных вооружений Соединенные Штаты от нападения на Советский Союз или наоборот. Однако исследования показывают, что в целом применение угроз обычно усиливает, а не ослабляет остроту конфликта.

Мортон Дейч и его коллеги несколько десятилетий изучали в лабораторных условиях воздействие угроз на готовность к сотрудничеству и конфликты (Deutsch, 1986; Deutsch & Krauss, 1960). В одном из классических экспериментов студенты играли в «Транспортные компании», и их целью было завоевывать очки, совершая как можно больше перевозок за одну игру (Deutsch & Krauss, 1960). В этой игре участник А мог воспользоваться двумя возможными маршрутами: длинной окружной дорогой, которая находилась исключительно под его контролем, и более короткой прямой дорогой, которой он владел совместно с игроком Б. Использовать этот короткий маршрут игроки А и Б могли только поочередно. В одном варианте игры, названном «вариантом односторонней угрозы», у одного из игроков было средство, чтобы угрожать другому: он мог закрыть ворота, так что другому не удавалось воспользоваться кратчайшим путем. В другом варианте игры у обоих игроков были ворота. И наконец, в последнем варианте ни у одного из игроков не было ворот, которыми можно было бы угрожать другому. Игроки набирали больше всего очков тогда, когда ни у одного из них не было возможности применять угрозы. При этих условиях им чаще всего удавалось устанавливать очередность, пользуясь короткой дорогой. В ситуации взаимной угрозы игроки часто увлекались применением ворот для выражения агрессии и контрагрессии и большую часть игры не могли использовать наиболее эффективный маршрут.

В более сложном варианте игры типа дилеммы руководитель эксперимента сообщал участникам:

> *Вы будете играть друг против друга в игру, в которой вы можете выиграть или потерять деньги. Я хочу, чтобы вы заработали так много денег, как вы можете, независимо от того, сколько заработает ваш партнер. Деньги реальные, и вы сможете забрать с собой все, что вы выиграете* (Deutsch, 1986, p. 164).

Игра состояла из серии раундов. В каждом раунде игроки могли выбрать один из нескольких вариантов стратегии, от сотрудничества до атаки или обороны.

Реальные участники игры не знали о том, что их противники в действительности были ассистентами экспериментатора. Помощники Дейча пробовали несколько различных стратегий для того, чтобы вызвать партнера на сотрудничество. Одной из них была стратегия *карательного сдерживания*, в которой ассистент использовал стратегию выгодного для обеих сторон сотрудничества в первом раунде и отвечал атакой, если реальный игрок не соглашался сотрудничать. Другой вариант представляла собой стратегия *некарательного сдерживания*. Здесь ассистент отвечал атакой в качестве защиты, а в остальных случаях сотрудничал. И наконец, некоторые из ассистентов использовали стратегию *подставления другой щеки*. Они начинали игру с сотрудничества и продолжали сотрудничать, несмотря ни на что. Если они подвергались атаке со стороны партнера, то в ответ демонстрировали еще большую готовность к сотрудничеству.

На рис. 5.8 представлены результаты этого эксперимента (Deutsch, 1986). Обратите внимание, что наиболее успешным подходом оказалась стратегия некарательного сдерживания. Наименее успешным показал себя подход тотального сотрудничества или подставления другой щеки. Стратегия карательного сдерживания поначалу приводила к некоторым успехам, но затем ее эффективность падала, потому что она постепенно

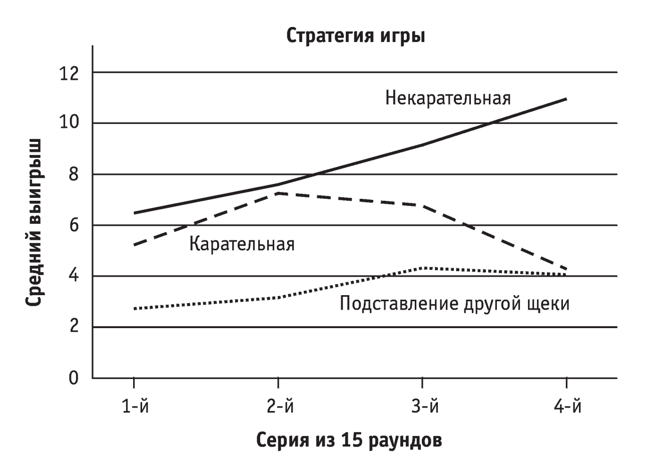


Рис. 5.8. Стратегии победы и поражения

В лабораторной дилемме Мортона Дейча ассистенты исследователя применяли в игре против реальных участников эксперимента одну из трех стратегий. Стратегия карательного сдерживания со временем теряла свою эффективность, часто вызывая у другого игрока гневное желание отомстить. Стратегия «подставления другой щеки» постоянно эксплуатировалась другой стороной. Стратегия некарательного сдерживания давала наибольший выигрыш в ходе всей игры.

Источник: Deutsch, 1986.

пробуждала в противнике все больше гнева и заставляла его предпринимать контратаки.

Дейч утверждал, что принципы конфликтов и сотрудничества, открытые в этих лабораторных дилеммах, применимы к взаимоотношениям между народами. Когда одна нация использует против другой насильственное давление, как в том случае, когда Соединенные Штаты разворачивали во Вьетнаме войну с использованием противопехотных мин и химического уничтожения лесов, это, как правило, вызывает гнев противника и контратаки с его стороны. Когда одна нация постоянно «подставляет другую щеку» в ответ на агрессию другой нации, например, когда союзники пытались «утихомирить» Гитлера, в то время как он начал вторгаться на земли их соседей, это обычно приводит к эксплуатации. Наилучший для страны способ действий — это выбирать сотрудничество во всех случаях, если только ее не атакуют.

Еще одна замечательная серия исследований на границе психологии и политологии была посвящена изучению воздействия международных угроз на процесс принятия решений национальными лидерами и их избирателями (см., например: Mandel, Axelrod & Lehman, 1993; Satterfield, 1998; Tibon, 2000). В одном из исследований канадские психологи проанализировали более 1200 заявлений, сделанных национальными лидерами до, во время и после кризиса 1991 года в Персидском заливе (Suedfeld, Wallace & Thachuk, 1993). Сьюдфельд и его коллеги исследовали «интегративную сложность» публичных заявлений политиков. Термин **интегративная сложность** означает степень, в какой лидеры демонстрировали упрощенное мышление в категориях «черное и белое», в противоположность признанию всех сторон, участвующих в конфликте. В простом заявлении может, например, несколько раз утверждаться, что действия Ирака были преступлением, и описываться преступная натура иракского лидера Саддама Хусейна. Сложное заявление может выражать неодобрение по отношению к действиям Ирака, но в то же время включать в обсуждение и другие исторические аспекты конфликта, такие как отказ Кувейта вести с Ираком переговоры о безопасности выхода из Персидского залива и нарушение Кувейтом соглашения ОПЕК о контроле цен на нефть. Ученые обнаружили, что лидеры народов, непосредственно вовлеченных в конфликт (такие как президент Буш и президент Ирака Саддам Хусейн), делали менее сложные заявления, чем те, кто не имел прямого отношения к конфликту. Более того, заявления становились все более и более простыми, по мере того как стрессовый характер ситуации усиливался.

Интегративная сложность (Integrative complexity) — степень, в какой человек демонстрирует упрощенное мышление в категориях «черное и белое», в противоположность признанию всех сторон спора.

По мнению Сьюдфельда и его коллег, способность к комплексному мышлению снижается во время международных кризисов, потому что тревога приводит к перегрузке когнитивных ресурсов. В условиях стресса лидеры полагаются скорей на эвристическое понимание, чем на систематический и комплексный подход к принятию решений. Это не всегда плохо, — правильные эвристические догадки могут привести к быстрому и точному решению. Однако упрощенное мышление лидеров под действием стресса может стать причиной катастрофы, если оно заставляет их пренебрегать критически важной информацией о противнике или упорно цепляться за неудачный план. В условиях стресса лидеры также склонны занимать более крайние «черно-белые» моральные позиции. Иногда это бывает уместным, но в других случаях упрощенное моралистическое мышление может помешать лидеру проявить гибкость, необходимую для того, чтобы справляться с быстро меняющейся кризисной ситуацией (Suedfeld & Tetlock, 1991).

Проблемы, связанные с упрощенным мышлением, еще более усугубляются, когда представители разных народов не могут даже понять систему взглядов на мир их противника.

Межкультурное непонимание и международные конфликты

Всего за несколько дней до того, как Джордж Буш отдал приказ начать массированную атаку на Ирак с использованием более чем пятисоттысячных вооруженных сил и современного высокотехнологичного оружия, корреспондент новостей говорил следующее:

Пять месяцев назад Джордж Буш отказывался верить, что Саддам выполнит свои угрозы относительно Кувейта. Но угрозы обернулись правдой, и иракский диктатор промаршировал через Кувейт со своими войсками почти беспрепятственно. Сегодня Саддам сомневается в том, что Буш исполнит свое обещание применить силу против него (McDaniel & Thomas, 1991).

По мнению социального психолога Пола Киммела (Kimmel, 1997), и Джордж Буш, и Саддам Хусейн неправильно понимали угрозы другой стороны из-за различий в межкультурном общении. Перед тем как вторгнуться в Кувейт, Саддам Хусейн встретился с американским послом Эйприлом Глэспи и обнаружил свои намерения. Основываясь на своих контактах с американским послом, он полагал, что Вашингтон не будет вмешиваться в случае вторжения. Позже он, очевидно, не верил в то, что Соединенные Штаты возглавят контратаку, рассматривая все военные приготовления как блеф.

Это непонимание обошлось очень дорого, приведя в итоге к гибели тысяч иракцев и сотен американцев. Что может быть причиной таких дефектов в процессе общения? Часть проблемы состоит в том, что общение между представителями западной и арабской культур часто бывает сложным и непонятным для обеих сторон. По словам одного западного дипломата, аккредитованного в этом регионе во время войны: «На Ближнем Востоке каждый лжет. Если вы говорите правду, вас рассматривают как безнадежно наивного или даже опасного человека, потому что правда кажется людям наиболее трудной для понимания» (Lane, 1991, 18).

Когда американские войска были дислоцированы в Саудовской Аравии, солдат снабдили специальными тренировочными брошюрами, помогающими им избежать оскорбления местного арабского населения. Туда входил следующий совет: «Для арабов естественно говорить слова с двойным смыслом, и американцы, которые не смогут уловить этого, могут допустить глупейшие ошибки» (Dickey, 1991, 27).

Сами арабы, очевидно, также часто испытывают трудности при общении с другой стороной. Представители Хусейна сообщали, что американские руководители, как им кажется, оскорбляют их, вместо того чтобы честно вести переговоры. После того как эти представители не согласились даже принять письмо Хусейну от Буша, которое, по их словам, «содержало выражения, неуместные в разговоре между двумя главами государств», один из них сказал: «Я никогда не думал, что вы, американцы, можете быть столь заносчивыми. У вас такая свободная и открытая страна, и тем не менее вы отказываетесь понимать нашу точку зрения» (Kimmel, 1997, p. 408).

Основываясь на опыте собственного участия в международных переговорах, Киммел (Kimmel, 1997) рекомендует включать в них период «межкультурного исследования». Межкультурное исследование подразумевает выявление культурных предпосылок каждой стороны и сообщение их в ясной форме, прежде чем двигаться дальше, к совместному поиску решения. Киммел отмечал,



Саддам Хусейн.
Иракский лидер, возглавивший вторжение в Кувейт в 1990 году и спровоцировавший дорого обошедшуюся всем сторонам конфликта контратаку Соединенных Штатов. Анализ заявлений, сделанных лидерами, включая Саддама Хусейна и американского президента Джорджа Буша, демонстрирует более упрощенное мышление во время наивысшей интенсивности конфликта. Питер Сьюдфельд и его коллеги (Suedfeld, Wallace & Thachuk, 1993) предполагают, что тревога накладывает большую дополнительную нагрузку на когнитивные ресурсы, что приводит к упрощенному, эвристическому мышлению.

например, несколько основополагающих различий в культурных предпосылках американских и арабских участников переговоров. Американцы ориентированы на задачу, придерживаются безличного стиля переговоров, ведут их в стремительном темпе и четко выдвигают свои требования. Иракцы, со своей стороны, предпочитают неторопливые личные переговоры, в ходе которых две группы постепенно узнают друг друга. Еще одно важное отличие состоит в том, что американцы склонны фокусировать внимание на будущем, тогда как арабы в гораздо большей степени полагают, что рассматриваться должно и прошлое. Египетский дипломат замечал: «Вы должны помнить, что находитесь на земле, где люди говорят о крестовых походах так, как будто они были вчера» (McGrath, 1991, p. 24).

Киммел выделяет несколько уровней восприятия иных культур, куда входят, по порядку:

- *Культурный шовинизм*: полное непризнание других культур, которое приводит к тому, что участники переговоров начинают приписывать другой стороне невежество или дурные манеры.
- *Этноцентризм*: знание о существовании этнических, религиозных, расовых или национальных различий, сопровождаемое убеждением, что лишь собственный стиль поведения является «правильным».
- *Толерантность*: осознание и признание различий между культурами, но все еще сопровождаемое чувством, что собственная культура — наиболее эффективная и реалистичная. Приводит к тому, что участники переговоров пытаются «образовывать» или «развивать» тех, кто отличается от них.
- *Минимизация*: знание о культурных различиях, однако внимание фокусируется на многих сходных чертах всех человеческих культур, что может привести к игнорированию важных различий в критический момент переговоров.
- *Понимание*: осознание того, что собственный способ поведения — лишь один из многих, и другие ни в каком смысле не являются аномальными.

Киммел отмечает, что большинству участников переговоров очень трудно действовать постоянно на уровне «понимания». Это происходит отчасти из-за того, что участники переговоров предпочитают привычные для них нормы собственной группы, отчасти потому, что избиратели, оставшиеся дома, могут выразить им свое недоверие, если дипломаты будут слишком уж по-приятельски вести себя с другой стороной. Тем не менее переговоры, построенные на понимании важных различий в культурных предпосылках, обычно проходят более гладко.

Одна из целей понимания других культур со стороны участников переговоров — это, согласно Киммелу (Kimmel, 1997), перемещение внимания с «нас» против «них» на понятие «мы». Когда две группы фокусируются на общих целях, обман и угрозы становятся не такими уж необходимыми.

Взаимная динамика сотрудничества и конфликтов

Дилеммы переговоров подразумевают динамические взаимодействия — комплексные взаимосвязанные структуры изменений, происходящих во времени. Вернувшись к рис. 13.7, мы увидим, что эффективность карательной стратегии снижается с течением времени, тогда как эффективность некарательной стратегии сдерживания проявляет тенденцию к повышению (Deutsch, 1986). Противники в лабораторных дилеммах часто «замыкаются» на стратегии либо сотрудничества, либо соперничества (Rapoport, Diekmann & Franzen, 1995). Давайте рассмотрим три сферы исследований таких динамических взаимодействий: стратегию «как аукнется, так и откликнется», игру в доллар и перцептуальные дилеммы.

Стратегия «как аукнется, так и откликнется»

Наиболее «стабильная» во времени стратегия обоюдных переговоров называется **стратегией «как аукнется, так и откликнется»** («око за око, зуб за зуб») (Axelrod, 1984; Komorita, Hilty & Parks, 1991). Игрок, применяющий эту стратегию, отвечает сотрудничеством, если противник показывает готовность к сотрудничеству. Если противник выбирает соперничество, то игрок отвечает соперничеством и затем снова возвращается к сотруднической стратегии, чтобы «подманить» противника обратно, на взаимно прибыльную тропу сотрудничества. По мнению социального психолога Сэмюэла Комориты и его коллег (1991), стратегия «как аукнется, так и откликнется» работает благодаря двойному применению сильной нормы взаимности (обсуждаемой подробно в главе 1). Игрок, пользующийся этой стратегией, отвечает сотрудничеством на сотрудничество и соперничеством на соперничество. Такой способ действий сочетает в себе взаимность типа «услуга за услугу» и отплату по принципу «око за око, зуб за зуб». Действительно, опыт игры с кем-либо, кто использует стратегию «как аукнется, так и откликнется», заставляет даже изначально настроенных на соревнование людей воспринять информацию и начать сотрудничать (Sheldon, 1999).

Стратегия «как аукнется, так и откликнется» (Tit-for-tat strategy) — тактика переговоров, при которой человек отвечает соперничеством на соперничество и сотрудничеством на сотрудничество.

Игра в доллар

Гонка ядерных вооружений с участием Советского Союза и Соединенных Штатов также обладала характеристиками обоюдной социальной дилеммы и фактически иллюстрировала еще один особый вид социальных ловушек. Ловушка, содержащаяся в эскалации соперничества этого типа, хорошо видна на примере дилеммы под названием «игра в доллар» (Teger, 1980).

Можете ли вы вообразить себе разумных во всех других отношениях студентов, ставящих по несколько долларов ради того, чтобы выиграть приз в 1 доллар? Каждому из авторов этого учебника приходилось проигрывать эту игру на занятиях и наблюдать, как такое происходит снова и снова. Игра начинается с предложения выигрыша в 1 доллар тому, кто сделает самую высокую ставку. Сначала игра как будто бы апеллирует к мотиву алчности: если наивысшая ставка — 4 цента, тогда доллар уйдет за 4 цента, и победитель получит прибыль в 96 центов. Однако другие студенты, которые видят, что кто-то из их числа, похоже, получит сейчас доллар практически даром, выступают с более высокими ставками. Черта, делающая эту игру социальной ловушкой, такова: человек, предложивший вторую по величине ставку, также обязан платить. Таким образом, если один студент ставит 4 цента, а второй ставит 10 центов, то предложивший наибольшую ставку выигрывает 90 центов, а второй теряет 4 цента. Из-за этого обстоятельства ни один не хочет быть вторым, так что в действительности может быть выгодно предложить больше доллара, если ваша ставка — вторая по величине (скажем, 90 центов), а ваш оппонент ставит целый доллар. По мере развития игры изначальная мотивация алчности замещается возрастающим страхом потери. На занятиях мы часто наблюдали, как студенты попадаются на этот крючок, и раз даже видели, как ставки поднялись выше 20 долларов. Столь же неумеренное возрастание ставок неоднократно имело место при лабораторном проведении этой игры в маленьких группах (Teger, 1980).

В реальной холодной войне и Советский Союз, и Америка поначалу думали, что могут получить легкую выгоду (когда Соединенные Штаты создали первую ядерную бомбу, один из сенаторов назвал ее «подарком от Бога»). Несколько ядерных бомб, используемых как сдерживающая сила, первое время казались гарантией мирных взаимоотношений. Но, подобно игрокам «в доллар», лидеры двух стран вскоре попались в ловушку страха потерять, если другая сторона вырвется вперед в производстве оружия. Потери для игроков «в доллар» состояли в небольшой сумме наличными и в возможной «потере лица», и оба этих мотива, но в гораздо большем масштабе, сыграли свою роль, подталкивая Соединенные Штаты и Советский Союз делать поистине необъятные вложения в создание ядерного оружия.

Перцептуальные дилеммы

Несмотря на все свидетельства того, что враждебность вызывает ответную враждебность, история человечества неуклонно повторяется в неудачных попытках использовать агрессивное принуждение в качестве способа договориться. Например, бомбардировка нацистами жилых районов Лондона была предпринята для того, чтобы заставить Британию сдаться. Вместо этого она только укрепила решимость англичан сражаться. Тем не менее, когда американцы вступили в коалицию с Англией против Германии, они повторили историю, сбросив бомбы на немецкое гражданское население, в надежде, что это ослабит моральный дух Германии. И снова бомбардировки не очень-то помогли ослабить волю немцев к сопротивлению (Rothbart & Hallmark, 1988). Если угрозы и попытки принуждения регулярно приводят к провалу в лабораториях и в реальной жизни, почему они так часто используются? Социальные психологи Майрон Ротбарт и Уильям Холлмарк (Rothbart & Hallmark, 1988) предполагают, что частично ответ на этот вопрос имеет отношение к простой когнитивной тенденции «благосклонности к своей группе» и «предубеждению к чужим группам».

В своих лабораторных экспериментах Ротбарт и Холлмарк предлагали студентам сыграть роли министров обороны «Таконии» и «Навалии», двух гипотетических государств, расположенных на одном острове и имеющих общую историю конфликта. «Министров обороны» просили оценить несколько стратегий воздействия на противника. Стратегии варьировались от приглашений к сотрудничеству (например, одностороннее сокращение производства военных подводных лодок на 20%, с ожиданием, что противник ответит подобными же сокращениями в своей артиллерии) до принуждения (строительство новых подводных лодок и угрозы использовать их, если противник не сократит свою дальнобойную артиллерию). Хотя «министры» Таконии и Навалии читали описание одного и того же конфликта, их идеи относительно эффективности разных стратегий оказались зеркально противоположными. Студенты, играющие роль министров обороны Таконии,

считали, что их собственная страна положительно отреагировала бы на стратегию сотрудничества, но на противников из Навалии, вероятно, следует действовать принуждением. «Навалийцы», однако, считали, что Навалия наилучшим образом ответила бы на сотруднические инициативы, но для Таконии необходимо принуждение, чтобы призвать ее к порядку.

Поскольку студенты, игравшие роли министров обороны Таконии и Навалии, не испытывали гневного желания покарать противника, которое могло служить мотивом бомбардировок Северного Вьетнама или Германии, Ротбарт и Холлмарк (Rothbart & Hallmark, 1988) доказывают, что их результаты являются следствием свойств «минимальной группы», рассмотренных нами в главе 3, посвященной предубеждениям. Разделение людей на две группы приводит к тому, что они начинают судить о своей собственной группе в положительном смысле (как о готовых к сотрудничеству, например), а о другой стороне — в отрицательном смысле (как об упрямых и неуступчивых).

Групповые предубеждения студентов, игравших роли министров обороны Таконии и Навалии в лабораторном эксперименте, были достаточно безвредными. Однако такие же групповые предубеждения проявляются в реальных международных отношениях, где они могут иметь катастрофические последствия. Скотт Плаус (Plous, 1985) обнаружил свидетельства того, что и американские, и советские лидеры хотели взаимного разоружения, но и те и другие считали, что противная сторона желает ядерного превосходства. Плаус утверждал, что обе стороны попались в ловушку **перцептуальной дилеммы**, злосчастного сочетания социальной дилеммы и предубежденности по отношению к внешней группе. В перцептуальной дилемме каждая из сторон конфликта считает, что наилучшим вариантом для обеих сторон было бы сотрудничество, но в то же время уверена, что другая сторона готова с радостью эксплуатировать, но не поддерживать попытки сотрудничества.

Перцептуальная дилемма (perceptual dilemma) — сочетание социальной дилеммы с предубежденностью по отношению к чужой группе, когда каждая из сторон конфликта считает, что наилучшим для обеих сторон было бы сотрудничество, но в то же время уверена, что другая сторона предпочла бы, чтобы «мы» сотрудничали, а «они» этого не делали.

Чтобы проверить гипотезу о том, что советские и американские лидеры в 1980-е годы оказались

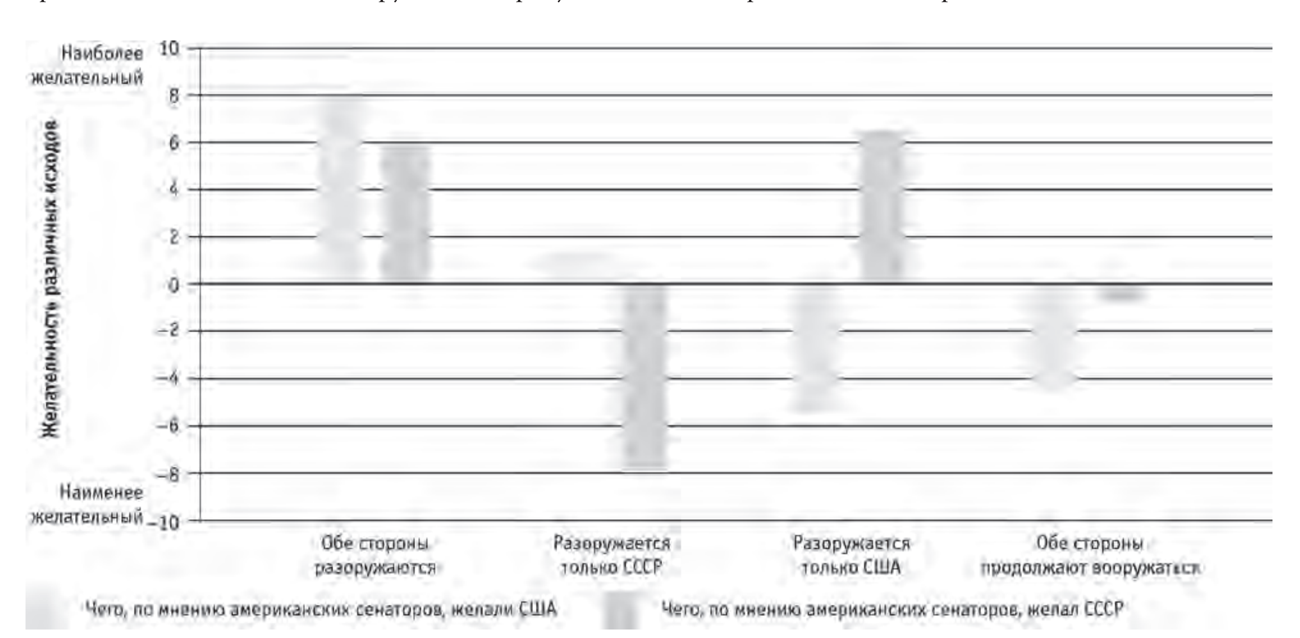


Рис. 5.9. Перцептуальная дилемма

Сенаторы США, ответившие на вопросы социальных психологов во время холодной войны, совершенно правильно полагали, что ни одна сторона не хочет разоружаться, когда другая сторона будет продолжать наращивать свою силу. Однако они считали, что «наша группа» (Соединенные Штаты) больше желает взаимного разоружения, тогда как «чужая группа» (Советский Союз) предпочитает «подлую» альтернативу продолжения подготовки к ядерной войне, пока Соединенные Штаты будут разоружаться. Анализ утверждений советских лидеров показал, что советская сторона также хотела разоружения, но была уверена в том, что Соединенные Штаты больше всего желают продолжать создавать ядерное оружие, в то время как Советский Союз будет становиться слабее.

пойманными в силки перцептуальной дилеммы, Плаус разослал членам Сената США вопросники. Он просил сенаторов оценить желательность дальнейшего вооружения или разоружения Америки в случае, если Советский Союз будет либо вооружаться, либо разоружаться. Сенаторов спрашивали также, что, по их мнению, предпочел бы Советский Союз. Результаты (представленные на рис. 5.9) показывают, что американские сенаторы считали наилучшим для Соединенных Штатов исходом двустороннее разоружение. Они активно возражали как против продолжающейся эскалации, так и против разоружения Соединенных Штатов перед лицом вооружающегося Советского Союза. К несчастью, американские сенаторы полагали, что советские лидеры видят вещи совершенно по-иному. Хотя они и считали, что советская сторона также одобрила бы взаимное разоружение, но думали, что Советский Союз скорее предпочтет продолжать вооружаться, если Соединенные Штаты будут разоружаться. При таких обстоятельствах у Соединенных Штатов не оставалось никой альтернативы, кроме непрерывного производства нового оружия. Однако опрос, проведенный среди советских лидеров, показал, что советская сторона думала как раз противоположное (Guroff & Grant, 1981). Сами советские руководители считали контроль вооружений важным делом, но при этом были твердо уверены, что американцы предпочтут наращивать свой арсенал.

Эти открытия доказывают, что ни советская, ни американская сторона не руководствовались чисто агрессивными намерениями, разворачивая гонку вооружений. Вместо этого они, главным образом, старались продемонстрировать сопернику свой угрожающий потенциал. К несчастью, направленные на принуждение угрозы часто воплощаются в жизнь сами по себе, если две стороны используют их друг против друга. Как мы говорили в предыдущем разделе, результаты лабораторных исследований доказывают, что угрозы обычно приводят к эскалации конфликта (Deutsch, 1986). Один анализ девяносто девяти серьезных международных конфликтов (включающих перемещения войск, блокады портов, отзыв послов, и т. д.) обнаруживает, что если этим конфликтам не предшествовала гонка вооружений, то только 4% из них приводили к войне. С другой стороны, среди тех конфликтов, которым предшествовала гонка вооружений, настоящей войной завершались 82% (Wallace, 1979).

Хотя холодная война закончена и Советский Союз распался, большая часть ядерного оружия, созданного Советским Союзом и Соединенными Штатами, до сих пор существует. И поскольку его так много, до сих пор остается опасность, что ядерная война может начаться по чистой случайности. Кроме того, некоторые другие страны, такие как Китай, Индия, Израиль и Пакистан, сегодня владеют ядерным оружием или технологиями его создания. Могут ли успехи социальной психологии помочь нам решить проблемы, которые поставили перед нами достижения физики в сфере военных технологий?



Внимание: практика

ПОБУЖДЕНИЕ ГРУПП К СОТРУДНИЧЕСТВУ С ПОМОЩЬЮ СТРАТЕГИИ GRIT

Мы рассмотрели несколько факторов, препятствующих международному сотрудничеству. Люди по природе своей привыкли разделять окружающих на любимые свои группы и презираемые группы чужих (Krebs & Denton, 1997; Tajfel & Turner, 1979). Конфликты, как только они возникают, склонны обостряться сами по себе (Deutsch, 1986). Гонка вооружений между двумя странами часто приводит к войне (Wallace, 1979). К счастью, однако, развитие конфликта по восходящей спирали не неизбежно: его можно повернуть вспять.

В главе 3 мы рассказывали о воюющих друг с другом отрядах мальчишек в летнем лагере «Робберс Кэйв» (Sherif et al., 1961). Но когда они были вынуждены работать вместе ради общей цели, мальчики из разных отрядов сумели преодолеть свои чувства соперничества и даже стали испытывать симпатию друг к другу. Это открытие убеждает нас, что страны, вовлеченные в конфликт, могут способствовать установлению мира, работая вместе ради взаимно выгодных целей (таких, как поиск лекарства против рака или СПИДа). Однако заменить международное соперничество международным сотрудничеством, вероятно, легче на словах, чем на деле. Пока две стороны замкнуты в тисках конфликта, каждая из них не доверяет другой и боится эксплуатации. Как мы упоминали выше, лабораторные исследования в самом деле показывают, что предложения сотрудничества без всяких условий часто могут быть эксплуатируемы (Deutsch, 1986).

В качестве способа выйти из двусторонней дилеммы нарастающих угроз и эксплуатируемого усмирения психолог Чарльз Осгуд (Osgood, 1962) предложил стратегию GRIT. **GRIT** (сокращение английского названия «Постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности» — «Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension Reduction») — это стратегия прерывания спирального развития конфликта путем публичных предложений противнику отвечать взаимностью на

шаги к деэскалации. Чтобы разорвать спираль конфликта, Осгуд советовал одной из вовлеченных сторон начать с мирной инициативы. Чтобы не показаться или действительно не стать слабее от такого примирительного движения, Осгуд предлагал делать первый шаг маленьким. Вместе с таким маленьким начальным мирным предложением сторона-миротворец, использующая GRIT, делает публичное заявление о том, что далее последуют все более и более существенные шаги по ослаблению напряженности конфликта, если другая сторона будет отвечать тем же на мирные инициативы первой. Взаимно отвечая на постепенно увеличивающиеся сокращения вооружений, обе стороны могут таким образом избежать того, чтобы, предлагая мир, самим оказаться в невыгодном положении. Прелесть стратегии GRIT в том, что не вызывая друг друга на все более острое соперничество, применяющие ее противники вовлекаются во все более широкое сотрудничество.

GRIT (Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension Reduction, Постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности) — стратегия прерывания спирального развития конфликта путем публичных предложений противнику отвечать взаимностью на шаги к деэскалации.

Стратегия GRIT показала себя эффективной в конфликтных ситуациях, разыгранных в лаборатории (Lindskold, 1983). Работает ли она в реальном мире международных отношений? Очевидно, Джон Ф. Кеннеди использовал подобную стратегию, чтобы остановить эскалацию конфликта с СССР вокруг советских ракет на Кубе (Etzoni, 1986). Агрессивный спор с Советским Союзом о размещении его ракет на Кубе вылился в реальную опасность настоящей ядерной войны. Через восемь месяцев после кризиса Кеннеди призвал положить конец конфликту между Соединенными Штатами и Советским Союзом и сделал одностороннее предложение в области разоружения: Соединенные Штаты прекращают атмосферные испытания ядерного оружия и не будут возобновлять их до тех пор, пока другая сторона не произведет аналогичное испытание. Таким способом он предоставил советским лидерам шанс последовать его примеру. Через пять дней советский лидер Никита Хрущев откликнулся речью, в которой он приветствовал предложение Кеннеди и призывал покончить с наращиванием ядерных вооружений. Хрущев также поддержал мирную инициативу Кеннеди прекращением производства стратегических бомбардировщиков. Месяц спустя две страны начали переговоры и позже, тем же летом, подписали конвенцию о ядерных вооружениях.

В 1980-е годы советский лидер Михаил Горбачев использовал очень похожую стратегию для того, чтобы призвать американского президента Рональда Рейгана за стол переговоров. Горбачев начал с одностороннего моратория на испытания ядерного оружия в Советском Союзе и обещал продолжить его, если Соединенные Штаты последуют примеру. Когда Соединенные Штаты этого не сделали, Горбачев продемонстрировал свою решительность, возобновив ядерные испытания. Однако его первый миролюбивый жест был тепло принят американским общественным мнением, поэтому на следующий год Горбачев решил сделать еще одну попытку, пригласив американских инспекторов проверить сокращения в вооружениях, произведенные Советским Союзом. На этот раз он добился успеха, и Рейган согласился подписать договор о сокращении ядерных вооружений с обеих сторон. Политика взаимных уступок Горбачева в действительности привела к счастливому результату и, возможно, явилась ключом к окончанию холодной войны.

Стратегия GRIT, так же как и стратегия «как аукнется, так и откликнется» или стратегия карательного сдерживания, вовлекает противников в динамическое взаимодействие по определенной схеме. Есть, однако, очень важное отличие. Вместо того чтобы стимулировать конфликт или стабилизировать уже имеющую место мирную ситуацию, она предлагает схему эскалации миротворчества.



GRIT и конец холодной войны.
Советский лидер Горбачев использовал вариант стратегии GRIT — постепенных и взаимных инициатив по ослаблению напряженности, — для того чтобы остановить раскручивание конфликтной спирали производства ядерного вооружения. За свои усилия он получил Нобелевскую Премию Мира. На этой фотографии Горбачев изображен вместе с бывшими президентами США Рейганом и Бушем-старшим.

Резюме

Цель защиты своей группы связана с несколькими факторами, относящимися к личности человека: ориентацией на доминирование, авторитарностью и упрощенными представлениями о конфликте. Она может активизироваться соперничеством между группами или угрозами со стороны другой группы. На уровне взаимодействия такая мотивация может привести к «замыканию» в рамках стратегии соперничества или сотрудничества. Стратегия «как аукнется, так и откликнется», состоящая в том, чтобы отвечать взаимностью как на сотрудничество, так и на соперничество, может быть наиболее эффективной для стабилизации мирных отношений. Эскалация взаимоотношений соперничества, подобная холодной войне, является типом социальной ловушки, с течением времени втягивающей участников во все более дорогостоящие действия. Такие дилеммы усугубляются предубежденностью по отношению к чужой группе, заставляющей участников считать, будто их противник, но не они сами, скорее отреагирует на принудительные стратегии и менее заинтересован во взаимовыгодном сотрудничестве. Стратегия GRIT — это техника, предназначенная для того, чтобы перевернуть схему взаимодействия, заменив эскалацию соперничества эскалацией сотрудничества. Характеристики личности, ситуации и взаимодействия, связанные с обеими целями, рассмотренными в этой главе, в обобщенном виде приведены в табл. 5.3.



Повторение: КОНТРАСТНЫЕ МИРЫ БУДУЩЕГО

Мы открыли эту главу контрастирующей картиной двух различных путей, по которым может пойти человечество. Один из них разворачивается на полуострове Индостан, где Бангладеш, Восточная Индия и Пакистан продолжают увеличивать свое население и углублять региональные конфликты, отбрасывая себя тем самым далеко от прошлого столетия. Другой мы можем наблюдать в Западной Европе, где рост населения замедлился до полной стабилизации, широкая публика осознала необходимость защиты окружающей среды, а бывшие враги объединились в союз, построенный на принципах сотрудничества. Если человечество пойдет по первому пути, люди будут продолжать уничтожать ресурсы планеты, драться за все более скудные остатки и наносить непоправимый ущерб океанам, атмосфере и другим видам живых существ Земли. Обратившись ко второму пути, люди будут жить в более спокойной, более зеленой и более гармоничной среде, и в буквальном смысле спасут свою планету.

В этой главе мы видели, как все три проблемы: перенаселение, разрушение окружающей среды и межнациональные конфликты, — концептуально связаны с феноменом социальных ловушек, то есть ситуаций, в которых эгоистический поиск немедленной выгоды ведет, в длительной пер-

Таблица 5.3

Цели, действующие в социальных дилеммах, и связанные с ними характеристики личности, ситуации и взаимодействия

Цель	Личность	Ситуация	Взаимодействие
Получение немедленного удовлетворения	• Ценностная ориентация личности: просоциальная (альтруисты и кооператоры) или эгоистическая (индивидуалисты и соревнователи)	• Распределение во времени положительных и отрицательных последствий эгоизма • Описательные и предписывающие нормы относительно эгоистического или ориентированного на группу поведения.	• Командно-контролирующие политики апеллируют к страху. Они могут вызвать сопротивление и работают, только если нарушители уверены, что их поймают • Рыночно-обоснованные политики апеллируют к алчности. Они вызывают меньше сопротивления, но могут быть экономически нереализуемыми • Добровольческие политики апеллируют к социальной ответственности. Они не требуют никаких полицейских усилий правительства, но терпят неудачу, если люди действительно эгоистичны
Защита себя и дорогих нам людей	• Ориентация на социальное доминирование • Гендер • Авторитарность • Точка зрения сдерживания и точка зрения спирального развития конфликта • Упрощенные представления о конфликте	• Соперничество за недостающие ресурсы • Взаимодействие на уровне групп или отдельных людей • Угрозы • Стрессовая ситуация, в которой лидеры принимают решения • Культурные предубеждения в процессе общения	• Группы или отдельные люди могут «замыкаться» на повторении схемы либо соперничества, либо сотрудничества • Стратегия «как аукнется, так и откликнется» отвечает взаимностью как на сотрудничество, так и на соперничество, стабилизируя взаимоотношения • Эскалация соперничества, подобная «игре в доллар», — это форма социальной ловушки. Предубежденное отношение к внешним группам создает перцептуальные дилеммы, когда противник видится более желающим соперничать • Стратегия GRIT заменяет эскалацию соперничества эскалацией сотрудничества



спективе, к катастрофе для группы. Что касается проблемы перенаселения, то здесь отдельные люди действуют в соответствии с самым первичным индивидуальным эгоистическим мотивом — стремлением воспроизводить собственные гены. Так как растущему населению требуется больше пищи, те, кто собирает дань с океанов и лесов, ежедневно встают перед классической социальной дилеммой: хотя в интересах большей группы использовать ресурсы медленно, соображения эгоистической выгоды диктуют каждому отдельному рыбаку или лесорубу брать сегодня максимально возможное количество добычи. Результат, как в случае с королевскими крабами на Аляске, часто бывает катастрофическим для всех заинтересованных сторон. Точно так же международные конфликты нередко демонстрируют черты социальной ловушки другого типа, которая хорошо иллюстрируется «игрой в доллар». В ловушках этого вида изначальное желание добиться того, что кажется благоприятным исходом (выиграть доллар или отпугнуть потенциального соперника), оборачивается страхом потери лица и все более обширными затратами ресурсов.

Модель социальных ловушек привлекает тем, что она ясно показывает, как устанавливается порядок в сложных системах. «Замыкание» в циклически повторяющихся схемах берет начало в индивидуальных мотивах горстки международных лидеров, или нескольких тысяч ловцов крабов, или миллиардов людей, принимающих решения о планировании семьи и обращении со своим мусором. Одна из наиболее замечательных черт таких сложных систем состоит в том, что их часто можно заставить двигаться в совершенно ином направлении с помощью лишь небольшого толчка (Nowak & Villacher, 1998). Так же как несколько угроз порой затягивают людей в замкнутую схему конфликта, несколько актов доверия в рамках стратегии GRIT могут направить два народа на путь сотрудничества.

Хотя иногда кажется, что инерции роста населения и международных конфликтов невозможно противостоять, пример Италии и Западной Европы убеждает, что поток событий можно обратить вспять. Демографы предлагают одно очень простое решение: широкое распространение знаний о способах и технологиях планирования семьи. Технологии планирования семьи дают нам элегантное решение, поскольку здесь нам не приходится убеждать миллиарды людей подавлять свои примитивные эгоистические сексуальные желания. Вместо этого они обеспечивают «короткое замыкание» естественного цикла и одновременно апеллируют к другому общечеловеческому мотиву, — желанию контролировать размер семьи в условиях растущей плотности населения. Последняя оставшаяся проблема, однако, является не технологической, а социальной: люди должны использовать существующие знания и технологии для ограничения размера своих семей и более разумно пользоваться ресурсами планеты (см., например: Bryan, Aiken & West, 1996; Oscamp, 2000).

Чтобы встать на путь к более светлому из двух вариантов будущего, нам следует лучше понимать истоки различных мотивов, движущих разными людьми. Большинство попыток вмешательства со стороны правительства строится на использовании «командно-контролирующего» подхода, карательной политики, которая работает, только когда нарушители ожидают быть пойманными и наказанными. Более того, если государства пытаются использовать принудительные манипуляции этого типа друг против друга, они вызывают к действию примитивные мотивы защиты своей группы и социального доминирования, которые только усугубляют существующие проблемы. Напротив, обращение к эгоистическому материальному интересу может привести к тому, что люди добровольно станут практиковать поведение, идущее на пользу группе. Подход, основанный на вознаграждениях, может работать даже на международном уровне, как в случае возникновения Европейского Сообщества или двухвекового успешного (большей частью) сотрудничества отдельных штатов, составляющих Соединенные Штаты Америки. И наконец, апеллирование к социальной ответственности пробуждает наиболее благородные из человеческих мотивов, как в случае, когда группы, занимающиеся охраной окружающей среды, спасают дождевые леса, или ООН предпринимает шаги для помощи голодающему населению Африки, или свободного распространения информации о планировании семей в беднейших регионах мира.

Обнаружение простой динамики социальных ловушек, лежащей в основе комплексных глобальных проблем, открывает перед нами оптимистическую перспективу. Возможно, социальные науки смогут найти решения проблем, которые не могут быть разрешены посредством технологических нововведений. Корни всех этих величайших проблем лежат в поведении, эмоциях и мышлении, и их решение может стимулировать наиболее важные и волнующие открытия наступающего века.



ИТОГИ ГЛАВЫ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕММ

1. Социальная дилемма — это ситуация, в которой для каждого отдельного человека наиболее прибыльно искать личную выгоду, если только большинство не выбирает такой эгоистический способ действий; в последнем случае проигрывает вся группа.
2. «Трагедия общественной собственности» — пример дилеммы управления самовоспроизводящимися ресурсами, состоящей в том, что члены группы совместно владеют неким самовозобновляющимся ресурсом, который будет продолжать приносить прибыль, если только члены группы не исчерпают его чрезмерно активным использованием.
3. Дилемма общественных благ — это ситуация, когда вся группа выигрывает, если некоторые из ее членов вносят что-то в фонд общественного блага, но если слишком мало людей сделают вклады, это благо может быть утрачено.
4. Проблемы перенаселения, разрушения окружающей среды и межнациональных конфликтов — это особого вида дилеммы, возникающие на уровне народов и населения планеты в целом. Каждая из них противопоставляет краткосрочные интересы отдельных людей долговременной пользе для всего человечества. Эти глобальные дилеммы взаимосвязаны и способны взаимно усугублять друг друга.

ПОЛУЧЕНИЕ НЕМЕДЛЕННОГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ

1. Социальная ловушка — это ситуация, в которой отдельные люди или группы движимы стремлением к немедленному вознаграждению, но в конце концов страдают от неприятных или летальных последствий. Причины возникновения социальных ловушек лежат в различии между краткосрочными и долгосрочными последствиями, игнорировании долгосрочных последствий или скользящем характере подкреплений.
2. Личностные факторы, воздействующие на стремление получить немедленное вознаграждение, включают в себя ценностную ориентацию. Альтруисты и кооператоры — это люди с просоциальной ориентацией, тогда как индивидуалисты и соревнователи имеют эгоистическую ориентацию. У эгоистов обычно бывает меньше братьев и сестер, в то время как у просоциально настроенных людей, как правило, больше старших братьев и сестер, особенно сестер. Во взрослые годы эгоистическая ориентация связана с меньшим доверием и меньшей уверенностью в отношениях с другими людьми.
3. Ситуационные факторы, влияющие на данное стремление, включают краткосрочные и долгосрочные последствия бережливого или расточительного поведения. Чтобы помочь сбережению ценных ресурсов, можно использовать альтернативные технологии, устраняющие долговременные негативные последствия, перемещать будущие негативные последствия в настоящее, организовывать немедленное наказание за нежелательное поведение и подкреплять желательные альтернативы. Социальные решения включают активизацию дескриптивных и инъюнктивных норм, в том числе нормы обязательности.
4. Чтобы заставить людей вести себя менее близоруко, командно-контролирующие политики обращаются к страху наказания. Рыночно-обоснованные политики апеллируют к эгоистическому интересу отдельных людей. Добровольческие политики апеллируют к норме социальной ответственности и лучше всего работают по отношению к людям с просоциальной ориентацией.

ЗАЩИТА СЕБЯ И ДОРОГИХ НАМ ЛЮДЕЙ

1. Ориентация на социальное доминирование подразумевает желание, чтобы собственная группа доминировала над всеми остальными. Во всех культурах мужчины склонны демонстрировать более сильную ориентацию на социальное доминирование, чем женщины. Авторитарные личности с почтением относятся к власти, очень уважают силу, моралистически агрессивны и этноцентричны. Лидеры, которым близка точка зрения сдерживания, считают, что любой признак слабости будет эксплуатируем противником и что нужно показывать свою готовность использовать военную силу. Те, кто придерживается точки зрения спирального развития конфликта, полагают, что демонстрация мирных намерений уменьшит склонность противника защищаться.

2. Авторитарные тенденции обычно нарастают в условиях экономической угрозы. Простое разделение людей на две группы может усилить их склонность к соперничеству. Сотрудничество между группами способно привести к ослаблению предубеждений по отношению к чужим группам.
3. Методика серийно-временного анализа проверяет два или более повторяющихся во времени события на исторические связи. Серийно-временное исследование Японии показало, что открытость иностранным влияниям приводила к росту творческих возможностей в сфере искусства два поколения спустя.
4. В разыгранных в лаборатории конфликтах применение угроз усиливало соперничество. Хотя сотрудничество без всяких условий, как правило, оборачивается эксплуатацией, карательная стратегия сдерживания — также не лучший вариант, она вызывает гнев у противника и приводит к эскалации конфликта. Некарательная стратегия сдерживания, по всей видимости, ослабляет конфликт и помогает игрокам максимизировать совместную выгоду. Международные лидеры во время конфликтов склонны демонстрировать упрощенное мышление, возможно, из-за того, что тревога накладывает дополнительную нагрузку на когнитивные ресурсы.
5. Угрозы и жесты сотрудничества, направленные от одного народа к другому, иногда могут неправильно интерпретироваться из-за культурных различий в формах общения.
6. Стратегия «как аукнется, так и откликнется», отвечающая аналогичными действиями как на соперничество, так и на сотрудничество, наиболее эффективно стабилизирует обстановку в условиях конфликтной ситуации. «Долларовая игра» — это социальная ловушка, вызывающая международные конфликты типа холодной войны. Международные конфликты усугубляются воздействием перцептуальной дилеммы, когда каждый из противников верит, что другая сторона желает не примирения, а нечестного и односторонне выгодного решения.
7. Стратегия GRIT («Постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности») — это техника, помогающая заменить эскалацию конфликта эскалацией сотрудничества.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Альтруист (Altruist) — человек, ориентированный на то, чтобы приносить пользу группе, даже если это подразумевает некоторые жертвы для себя лично.

Дилемма общественных благ (Public goods dilemma) — ситуация, в которой (1) вся группа может выиграть, если некоторые из ее членов внесут что-то в фонд общественного блага, но (2) каждому отдельному человеку выгодно «ездить зайцем», если достаточное количество других людей сделают вклады.

Дилемма управления самовоспроизводящимися ресурсами (Replenishing resource management dilemma) — ситуация, когда члены группы совместно пользуются самовозобновляющимся ресурсом, который будет продолжать приносить им прибыль, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией, но при этом каждому отдельному человеку выгодно брать так много, как он только может.

Добровольческая политика (Voluntarist policy) — обращение к изначальному чувству социальной ответственности, свойственному людям.

Индивидуалист (Individualist) — человек, ориентированный на то, чтобы добиваться максимальной личной выгоды, независимо от того, что получает остальная часть группы.

Интегративная сложность (Integrative complexity) — степень, в какой человек демонстрирует упрощенное мышление в категориях «черное и белое», в противоположность признанию всех сторон спора.

Командно-контролирующая политика (Command-and-control policy) — предписанные законом установления с использованием силы для наказания нарушителей.

Кооператор (Cooperator) — человек, ориентированный на совместную работу для создания максимальной выгоды одновременно для себя и для группы.

Ксенофобия (Xenophobia) — страх и недоверие по отношению к чужакам, иностранцам.

Перцептуальная дилемма (Perceptual dilemma) — сочетание социальной дилеммы с предубежденностью по отношению к чужой группе, когда каждая из сторон конфликта считает, что наилучшим для обеих сторон было бы сотрудничество, но в то же время уверена, что другая сторона предпочла бы, чтобы «мы» сотрудничали, а «они» этого не делали.

Рыночно-обоснованная политика (Market-based policy) — предложение вознаграждений тем, кто ограничивает свое социально вредное поведение.

Серийно-временной анализ (Time-series analysis) — методика, состоящая в том, что два или более похожих события, имевших место в разное время, проверяются на связь с другими событиями.

Скользящее подкрепление (Sliding reinforcer) — стимул, в маленьких дозах несущий вознаграждение, которое сменяется наказанием, если тот же стимул появляется в больших дозах.

Соревнователь (Competitor) — человек, ориентированный на достижение лучшего результата, по сравнению с другими игроками, независимо от того, будет его личный выигрыш высоким или низким в абсолютном смысле.

Социальная дилемма (Social dilemma) — ситуация, в которой каждый отдельный индивидуум выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа.

Социальная ловушка (Social trap) — ситуация, когда отдельные люди или группы людей испытывают соблазн добиться немедленного вознаграждения, что должно привести в дальнейшем к неприятным или летальным последствиям.

Стратегия «как аукнется, так и откликнется» (Tit-for-tat strategy) — тактика переговоров, при которой человек отвечает соперничеством на соперничество и сотрудничеством на сотрудничество.

Точка зрения сдерживания (Deterrence view) — убеждение, что любое проявление слабости будет эксплуатироваться противником, и лидеры обязаны демонстрировать свою готовность использовать военную силу.

Точка зрения спирального развития конфликта (Conflict spiral view) — убеждение, что эскалация международных угроз заставит противника чувствовать себя в опасности, и поэтому лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить направленную на самозащиту враждебность противника.

GRIT (Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension Reduction, Постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности) — стратегия прерывания спирального развития конфликта путем публичных предложений противнику отвечать взаимностью на шаги к деэскалации.



Интегрированная социальная психология

ПУБЛИЧНЫЕ ЗРЕЛИЩА, ТАЙНЫЕ ЗАГОВОРЫ И ПЕРЕПЛЕТАЮЩИЕСЯ МОТИВЫ

В жаркий день 28 августа 1963 года более двухсот тысяч американцев собрались под палящим солнцем у мемориала Линкольна. Повсюду звучали народные песни и пламенные речи ораторов. Однако кульминационный момент великого марша на Вашингтон наступил лишь к середине дня, когда на трибуну вышел доктор Мартин Лютер Кинг-младший. Он произнес речь, которая явилась поворотным пунктом в расовой политике США.

Кинг начал свою блистательную речь с упоминания имени Авраама Линкольна: «Пятьдесят лет назад великий сын американского народа, чья слава озаряет нас сегодня, подписал Указ об Освобождении рабов. Обещания этого „великого маяка надежды", — продолжал Кинг, — наряду с Конституцией США и Декларацией независимости оказались фальшивыми чеками, когда чернокожие американцы попытались получить по ним реальные гарантии своей свободы». Кинг предрекал в своей речи, что «мятежные бури будут продолжать сотрясать Америку, пока не наступит светлый день, когда справедливость восторжествует».

Затем он добавил: «Мы не можем мириться с тем, что наших детей лишают своего собственного „я" и крадут у них человеческое достоинство, заявляя им: „Только для белых"». Но наибольшее впечатление произвели слова, которые прозвучали в конце речи Кинга:

«У меня есть мечта, что наступит день, когда на красных холмах Джорджии дети рабов и дети их рабовладельцев смогут сидеть вместе за одним братским столом... У меня есть мечта, что наступит день, когда четверо моих маленьких детей будут жить в стране, в которой о них будут судить не по цвету кожи, а по их человеческим качествам. У меня есть мечта, что наступит день, когда там, в Алабаме, маленькие чернокожие мальчишки и девчонки возьмутся за руки с белокожими мальчишками и девчонками, как братья и сестры».

Кинг завершил свою речь словами из патриотического гимна Америки: «Пусть свобода звенит с прекрасных холмов Нью-Хемпшира. Пусть свобода звенит с величественных гор Нью-Йорка... Пусть свобода звенит с каждого холма и холмика Миссисипи, с каждого склона, пусть свобода звенит». Последние слова своей речи Кинг произнес на высокой ноте надежды, предвидя «тот день, когда все дети Господа — черные и белые, евреи и язычники, протестанты и католики — смогут взяться за руки и подхватить слова старой негритянской песни: „Наконец мы свободны, наконец мы свободны, слава тебе, Боже всемогущий, наконец мы свободны!"».

Однако за кулисами этой великой акции единения личная жизни Кинга рушилась. Перед самым началом марша президент Джон Ф. Кеннеди и его брат, министр юстиции Роберт Кеннеди убедили Кинга разорвать дружеские отношения со Стэнли Левисоном и Джеком О'Деллом, лидерами движения белого населения Америки за гражданские права. Почему братья Кеннеди, решившие





Слева: Мартин Лютер Кинг-младший выступает во время марша на Вашингтон.
Сверху: Президент Джон Ф. Кеннеди и министр юстиции Роберт Ф. Кеннеди с директором ФБР Дж. Эдгаром Гувером.

положить конец расовой вражде в США, пытались расколоть лидеров движения? Эта загадка связана с еще одной крупной политической фигурой в США, о которой уже говорилось в нашей книге, — с директором ФБР Эдгаром Гувером. Гувер информировал президента и его брата о том, что Левисон и Делл были связаны с американской компартией.

Гувер и его агенты стояли и за опубликованным в Америке пресс-релизом, направленным против движения за гражданские права и его акций. При содействии ФБР в печать просочилась информация о том, что организатор марша Баярд Растин ранее был арестован по обвинению в гомосексуализме. Непосредственно перед началом марша проводивший в тот период дружеские встречи с Кингом Роберт Кеннеди тайно одобрил действия ФБР по прослушиванию телефонных разговоров Кинга. Подслушивающее устройство записало разговор Кинга, в котором тот хвастался своими внебрачными связями; таким образом Гувер получил в свои руки оружие, позволяющее ему объявить крестовый поход против чернокожего проповедника.

Почему Гувер организовал эту безжалостную травлю Кинга, сравнимую разве что с его собственной клеветнической кампанией против Элеоноры Рузвельт, развязанной им двадцатью годами ранее? Почему Кеннеди пошел на сговор с Гувером? Почему Кинг поддался на маневр Гувера, пытающегося посеять вражду между ним и его близкими друзьями? И наконец, как получилось, что начало великому социальному преобразованию положили личные мотивы людей, замешанных в этой интриге, и частные разногласия нескольких политических лидеров переросли в волну многотысячных демонстраций, участники которых разрывались между жаждой «мятежной бури» и мечтой о расовой гармонии?

Социальный катаклизм, разыгравшийся вокруг марша на Вашингтон, может служить иллюстрацией для многих неразгаданных тайн социальной жизни. В данной главе мы предпримем попытку сложить разрозненные фрагменты головоломки, которую мы до сих пор представляли вам по частям.

Мы увидим, что многие отдельные элементы знания, описанные нами в этой книге, складываются в единую картину, преподносящую нам уроки, осмыслить которые мы оставляем вам в качестве «домашнего задания». Эти уроки касаются таких вопросов, как гендерные и культурные различия, дисфункциональное социальное поведение, а также вопроса о том, как мы можем применить полученные знания и использовать описанные методы в повседневной жизни. Собирая известные нам факты воедино, мы постараемся осветить базовые мотивы, лежащие в основе социального поведения, и коснуться актуального во все времена вопроса о взаимодействиях между индивидом и социальной ситуацией.

ЧТО ЖЕ МЫ УЗНАЛИ?

В начале этой книги мы рассмотрели просоциальное поведение людей на примере Семпо Сугихары, принесшего себя в жертву, защищая интересы евреев в нацистской Германии; его поступки во многом сродни поступкам Кинга, преданного делу борьбы за гражданские права.

Следующую главу мы посвятили такому опасному проявлению социального поведения, как агрессия. Мы видели, как совершенно нормальные в других отношениях люди оказываются способными на жестокость, и обнаружили парадоксальный факт, что источником этой жестокости могут послужить те же самые благородные стремления, которые привели американцев к Капитолийскому холму.

Некоторые из этих вопросов встают перед нами снова в главе 3, в которой мы рассматриваем стереотипы, предрассудки и дискриминацию. На примере личностей Клансмана и социального работника по защите гражданских прав мы видим, как вполне типичные для нормальной психики познавательные и мотивационные процессы могут привести людей либо к слепому фанатизму, либо к позитивному сотрудничеству. Наконец, от уровня индивидуального поведения мы перешли к рассмотрению процессов, возникающих только в группах; в кабинете Маргарет Тэтчер, в фабричном цехе или в толпе демонстрантов, марширующих на Вашингтон. Может показаться, что взаимодействие такого огромного скопления людей, каждый из которых преследует свои личные мотивы, должно привести к непредсказуемой и хаотической ситуации, но вместо этого мы видим перед собой высокоупорядоченные структуры, возникающие в процессе динамической самоорганизации, часто происходящей внутри группы. Мы также выяснили, что один из подобных самоорганизационных паттернов — социальная ловушка — может явиться фактором, порождающим такие глобальные социальные проблемы, как перенаселение, уничтожение окружающей среды, и международные конфликты, примером чему может послужить продолжавшееся пять часов подряд избиение тысячи семисот бенгальских иммигрантов жителями провинции Ассам в Индии.

Таким образом, мы начали наше исследование с выяснения того, что происходит в сознании

индивида. Шаг за шагом мы двигались изнутри наружу, охватывая все более сложные процессы социального взаимодействия — представления себя другим, запутанную паутину социальных влияний, любовь и ненависть, и, наконец, вышли на уровень рассмотрения организаций, больших масс людей и целых наций.

Факты и теории

Во время нашего общего знакомства с социальной психологией мы столкнулись с множеством любопытных фактов, полученных в результате исследований. Вот лишь некоторые из них:

- Если людей произвольным образом разделить на две группы, то несмотря на тот факт, что члены каждой из групп не имеют между собой практически ничего общего, уже через несколько минут они начнут считать, что члены «нашей» группы умнее и достойнее, чем «чужие» (Taifel & Turner, 1979).
- Люди подчиняются указаниям авторитетных фигур, таких как ученые, проводящие исследования, даже в том случае, если данное лицо просит их сделать нечто, что может принести боль — а возможно, и смерть — другому человеку (Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves & Pierce, 1966; Milgram, 1992).
- Большинство североамериканцев и европейцев считают, что они принадлежат к числу лучших по своим лидерским качествам, дружелюбию и умению водить автомобиль, тогда как жители восточно-азиатских стран придерживаются более скромного мнения о себе (Heine, Takata & Lehman, 2000).
- Людей, как правило, влечет к тем, кто живет и работает по соседству. Однако мужчины и женщины, выросшие в одном доме в израильских кибуцах, не находят друг друга сексуально привлекательными (Shepher, 1971).
- Человек, находящийся в условиях изоляции и располагающий незначительным количеством восполняемого ресурса, будет экономить его, однако будучи включенным в состав группы, имеющей в своем распоряжении большее количество ресурса, присоединится к алчному стремлению других тратить его (Neidett & Linder, 1990; Schroeder, 1995).

Социальным психологам удалось собрать тысячи других научных фактов, однако, как заметил Пуанкаре: «Собрание фактов является наукой не в большей степени, чем груда камней является домом». Вместо того чтобы завершить наше знакомство с социальной психологией, оставляя читателя с массой пусть интересных, но никак не связанных между собою данных, мы хотим, чтобы вы отложили эту книгу, имея в своем сознании ряд взаимосвязанных теоретических принципов, на основе которых вы сможете осмыслить характер своих социальных взаимодействий на работе, в семье, с незнакомыми людьми в вашем родном городе или во время путешествий.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Давайте рассмотрим пять наиболее важных теоретических подходов социальной психологии, чтобы понять, как они переплетаются между собой в общей социально-психологической картине и, что еще более важно, проследим взаимосвязи между ними. Различные подходы к социальной психологии не являются взаимоисключающими, напротив, они рассматривают под различными углами зрения одни и те же социальные феномены. Мы можем глубже понять эти взаимосвязи, если взглянем на эти подходы с точки зрения уровня объяснения; который может быть **проксимальным (proximate)** или **ультимальным (ultimate)** (см. рис. 6.1). Проксимальный уровень объясне-

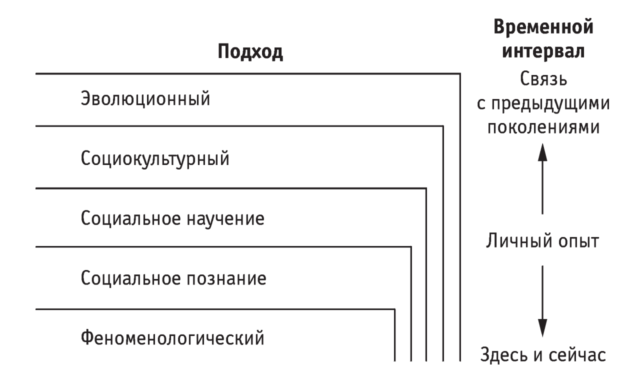


Рис. 6.1. Взаимосвязь теоретических подходов

Различные теоретические подходы не являются взаимоисключающими, напротив, они позволяют нам рассмотреть под различными углами зрения одни и те же феномены. Феноменологический подход дает наиболее «проксимальный» взгляд на человеческое поведение, рассматривая его непосредственные причины. Когнитивный подход и теория социального научения позволяют связать непосредственную интерпретацию событий с долговременной памятью и прошлым опытом индивида, связанным с вознаграждениями и наказаниями.
Социокультурный и эволюционный подходы направлены на изучение того, как общий исторический фон, рассматриваемый в культурном и эволюционном плане, влияет на социальное научение, а также на текущие мыслительные процессы и восприятие индивида.

ния касается непосредственных причин, вызывающих то или иное действие в данный момент (так, услышав, что Кинг обвиняется в причастности к компартии, Роберт Кеннеди санкционировал на прослушивание его телефонных переговоров). С другой стороны, ультимальный уровень объяснения сфокусирован на причинах, относящихся к общему контексту или историческому плану (коммунисты на протяжении десятилетий были тайно замешаны в многих социальных движениях США). Проксимальные и ультимальные объяснения не являются альтернативными, напротив, они тесно переплетаются между собой — в частности, факторы, связанные с историей, оказывают влияние на восприятие людьми конкретной текущей ситуации (боязнь причастности Кинга к коммунистическому движению становится понятной, только учитывая исторические события).

Проксимальное объяснение (Proximate explanation) — объяснение, фокусирующееся на относительно непосредственных причинах поведения.

Ультимальное объяснение (Ultimate explanation) — объяснение, фокусирующееся на общекультурном контексте и историческом фоне.

Как показано на рис. 6.1, проксимальная перспектива связана с более частными вопросами (почему история с Элиан Гонзалес и ее отцом привлекла такое внимание средств массовой информации?). Эти частные вопросы вплетаются в более широкую, ультимальную, перспективу (почему люди вообще проявляют такой интерес к темам, связанным с семьей и детьми?). Рассмотрим теперь взаимосвязи между различными уровнями объяснения.

Социокультурный подход

И. Росс (E. A. Ross, 1908) рассматривал социальную психологию в качестве науки, изучающей массовые увлечения, предрассудки, бесчинства и другие групповые феномены. Знакомясь с различными областями социальной психологии, вы могли видеть, что ряд социальных процессов проявляется только в группах. Одним из примеров таких процессов является влияние меньшинства, в результате которого небольшой части группы удается изменить мнения остальных членов (Moscovici, Mucchi-Faina & Maass, 1994; Nemeth, 1994). Движение за гражданские права представляет собой наглядный пример данного феномена: из небольшой кучки людей образовалось движение, охватывающее сотни тысяч участников «с красных холмов Джорджии... величественных склонов Нью-Хемпшира и... каждого холма и холмика Миссисипи», которые смогли изменить устои американского общества.





Влияние культурных различий на способы украшения тела. Социальные нормы, определяющие допустимость пирсинга, и то, какие части тела можно при этом использовать мужчинам и женщинам, в значительной степени варьировались в различные исторические периоды и в различных культурах.

До недавнего времени взаимные влияния между сотнями участников массовых движений или сотнями тысяч членов общества представлялись явлением, слишком сложным для научного изучения. Однако в последние годы ученым, представляющим такие различные отрасли науки, как экология или экономика, удалось разработать мощный математический и концептуальный аппарат, позволяющий изучать сложные динамические системы, такие как массовые и общественные движения, включающие огромное количество взаимодействующих элементов (Nowak & Vallacher, 1998; Nowak, Vallacher, Tesser & Borkowski, 2000). Почему те или иные фасоны прически или убеждения встречаются среди всех членов общества, а не концентрируются в соответствии с делением на социальные подгруппы? Действительно, так ли уж мала вероятность увидеть татуировки или малиновые хохолки на приеме, устроенном женщинами — членами Республиканской партии, или встретить чисто выбритого и одетого в деловой костюм человека, танцующего на рок-концерте? Разработанный в последние годы концептуальный аппарат позволяет исследователям изучать то, как те или иные взгляды или манеры поведения распределяются или концентрируются внутри крупных социальных образований (Latane, 1996; Latane & L'Herrou, 1996).

Основной прерогативой социокультурного подхода является исследование социальных норм — ожиданий, касающихся приемлемого поведения, характерного для различных слоев общества (Smith & Bond, 1994). В конце 90-х годов в деловом мире и среди сотрудников коммерческих организаций происходили столкновения на почве различия взглядов на приемлемость пирсинга. (Одна жительница Канады была уволена с работы в кафе

за ношение на языке украшения в виде крошечной штанги.) Сегодня в деловом мире Северной Америки социально приемлемо множественное прокалывание отверстий и ношение украшений только в ушных раковинах. В то же время в других субкультурах (в частности, в молодежной артистической среде) социально поощряется ношение многочисленных металлических предметов в таких частях тела, как уши, нос, брови, язык, соски и даже гениталии. Среди представителей других культур практикуются еще более крайние формы деформации тела, такие как ношение огромных предметов в губах и ушах, удлинение шеи, иногда в два раза, по отношению к естественным пропорциям, и чрезвычайно плотное пеленание костей ног, что приводит к телесным увечьям. Такое разнообразие свидетельствует о том, насколько мощное влияние оказывают культурные нормы на социальное поведение.

Каждая глава данной книги содержит раздел, посвященный культурным влияниям — таким как, например, индивидуалистический характер норм североамериканского общества и коллективистский характер норм в Японии и Китае (Ji, Schwarz & Nisbett, 2000; Oishi, Wyer & Colcombe, 2000). Кросс-культурные исследования помогают нам увидеть то, на что мы могли бы не обратить никакого внимания. Так, стремление к удовлетворению прежде всего личных интересов, столь ярко проявляющееся в поведении европейцев и американцев, практически не встречается у жителей азиатских стран, которые, напротив, всеми силами стараются принизить роль своих личных достижений (Heone et al., 2000; Kitayama, Markus, Matsumoto & Norasakkunkit, 1997).

Эволюционный подход

Эволюционный подход рассматривает социальное поведение сквозь призму дарвиновской теории эволюции путем естественного отбора (Kernick & Luce, 2000; Ketelaar & Ellis, 2000). В соответствии с главным предположением, лежащим в основе этой теории, мы унаследовали от своих предков не только удобную для хватания форму кисти руки и прямохождение, но и мозг, отчасти предназначенный для решения проблем, возникающих в условиях общественной жизни. Исследователи начинают все больше руководствоваться этой теорией при изучении различных явлений, относящихся к области социальной психологии, включая агрессию, альтруизм, любовь, предрассудки, гендер и эмоции (см., в частности: Crabb, 2000; Crawford & Krebs, 1998; Ketelaar & Clore, 1997; Taylor et al., 1992).

Наряду с представителями социокультурного подхода психологи, исходящие в своей работе из теории эволюции, проводят кросс-культурные исследования, однако в отличие от первых их в большей степени интересует сходство, чем различия между людьми (см., например: Buss, 1989; Daly & Wilson, 1988; Kernick & Keefe, 1992).

Изучение различных культур раскрывает перед нами не только потрясающее разнообразие, но также и фундаментальное сходство людей на всем земном шаре.

Глядя на общность людей сквозь социальные различия

Мы говорили о том, как варьируются социальные нормы и правила от одной культуры к другой. Если вы принесли с собой в гости что-нибудь на десерт или отказываетесь от предложенной добавки, это может рассматриваться как проявление утонченных манер в Толедо, но будет расцениваться как признак грубой невоспитанности в Токио. Брак женщины сразу с двумя братьями рассматривался бы как извращение у жителей Топека, однако такая форма брака поощряется на Тибете. Изучение подобных проявлений культурных различий позволяет нам преодолеть свой этноцентризм и осознать, что существует множество других форм социально приемлемого поведения, кроме тех, которые нам привили в детстве. Однако если мы предпримем попытку более детально познакомиться с другими культурами, то сможем извлечь и еще один урок: за всеми культурными различиями мы увидим глубинную общность, связывающую всех людей планеты.





Универсалии и частные проявления. Отдельные нормы, предписывающие допустимые формы брака, различаются между культурами, однако долговременные отношения между родителями являются универсальной чертой, характерной для всех форм человеческого сообщества.

Мы уже неоднократно встречались с проявлениями этого глубинного сходства на страницах данной книги. Вспомните, к примеру, что хотя уровень преступности и культурные нормы, регулирующие допустимость насилия, значительно различаются между отдельными культурами (см., например: Cohen & Nisbett, 1997), 80% убийств в любом обществе совершают мужчины. Кроме того, эти убийства часто совершаются по одним и тем же причинам, среди которых во всем мире наиболее распространенной является унижение человеческого достоинства (Daly & Wilson, 1988). Аналогично, несмотря на значительные расхождения в культурных нормах, регламентирующих брачные отношения, включая возможность браков одной женщины с несколькими мужчинами или одного мужчины с несколькими женщинами, мы можем увидеть, что наряду с этими различиями всегда присутствует ряд универсальных черт. В любой культуре существует та или иная форма брака, даже в обществах, позволяющих иметь нескольких партнеров, большинство людей тем не менее предпочитает моногамные браки, когда одна женщина выходит замуж за одного мужчину (Daly & Wilson, 1983).

Мы также проследили кросс-культурные различия, касающиеся правил дарения, но неизменно следующие универсальному принципу взаимности; различные степени проявления индивидуализма наряду с универсальной тенденцией к коллективизму внутри семейных групп; а также многие другие. Таким образом, встречая людей, принадлежащих различным социальным сообществам и субкультурам, существующим внутри нашего общества, мы должны быть готовы к тому, что эти люди будут вести себя в соответствии с правилами, разительно отличающимися от наших. Однако мы также можем ожидать, что за этими порой шокирующими различиями лежат одни и те же человеческие мотивы и устремления, присущие также и нам самим.

Взаимодействие культурного и эволюционного подхода

Хотя ученые, придерживающиеся эволюционного подхода, делают акцент на сходстве, а последователи социокультурного — на различиях, было бы неправомерным упрощением утверждать, что сторонники социокультурного подхода игнорируют универсалии, а эволюционного — культурные различия (Buss & Kenrick, 1998; Triandis, 1994). Фактически можно сказать, что оба подхода являются двумя сторонами одной медали, и было бы ошибкой пытаться провести четкую грань между культурой и эволюцией (Janicki & Krebs, 1998). Представители социокультурного подхода, Алан Фиске и его коллеги (Fiske et al., 1998), утверждают, что подобно тому как человеческий разум запрограммирован на изучение языка, он также ориентирован на усвоение свода культурных норм. И точно так же как человеческий разум, в свою очередь, формирует язык, он формирует и культуру. Таким образом, культура развивается в пределах возможностей и ограничений, обусловленных человеческой эволюцией, а эволюция происходит в пределах возможностей и ограничений, налагаемых культурой (рис. 6.2).

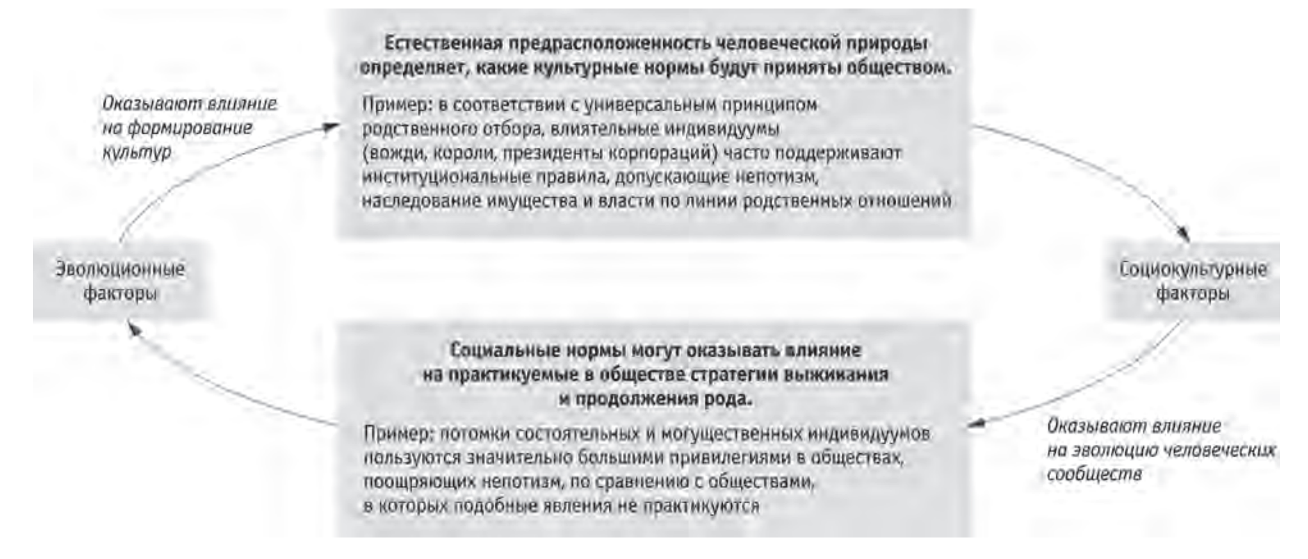


Рис. 6.2. Эволюционные и социокультурные факторы не являются взаимно независимыми
Люди всегда жили в условиях группы, и соответствующие групповые нормы оказывали влияние на эволюцию нашего биологического вида. Однако верно и обратное: культурные нормы формируются или изменяются обществом сообразно с тем, насколько они соответствуют человеческой природе. Таким образом, процесс взаимодействия этих двух сил носит характер замкнутого круга.

Помимо поиска общих черт в различных культурах сторонники эволюционного подхода пытаются также выявить параллели в социальном поведении различных биологических видов (см., например: Low, 1998; Sadalla, Kenrick & Vershure, 1987). Так, формы поведения самцов и самок имеют значительное сходство среди тех видов, для которых характерно участие самцов в воспитании потомства, как это происходит у многих видов птиц и у людей, в отличие, скажем, от таких видов, как бабуины; самцы этого вида проявляют минимальную заботу о подрастающем поколении (Gould & Gould, 1989). Выявление межкультурного и межвидового сходства форм социального поведения, связанных, в частности, с проявлениями ухаживания, агрессии и альтруизма, позволяет рассмотреть социальное поведение в более широкой перспективе.

Все это, конечно, не означает, что ученые, использующие эволюционный подход, должны запастись тропическими шлемами и отправиться в Африку, чтобы заниматься там раскопками останков наших далеких предков или жить среди обезьян. Хотя такие исследования и проводятся в рамках изучения человеческой эволюции, они относятся к области антропологии и зоологии. Представители же социальной психологии, руководствуясь эволюционными принципами, формулируют гипотезы, относящиеся к социальным взаимодействиям в современном обществе. Такие гипотезы могут быть проверены в лабораторных или полевых исследованиях, при помощи опросов или при обращении к архивам (см.: Graziano, Jensen-Campbell, Todd & Finch, 1997; Haselton & Buss, 2000; Schaller & Conway, 1999). Исследователи, используя эволюционные модели, прогнозируют то, как мужчины и женщины будут оценивать свои взаимоотношения после предъявления им изображений привлекательных или социально доминантных представителей противоположного пола (Kenrick, Neuberg, Zierk & Krones, 1994; Dijkstra & Buunk, 1998). «Ископаемыми», которых при этом пытаются обнаружить психологи, являются не кости, погребенные в земле, а психологические механизмы, которые мы продолжаем носить в наших головах (Buss & Kenrick, 1998).

Теория социального научения

Переходя к теории социального научения, мы оставляем широкие горизонты общественной жизни и исторической эволюции и останавливаемся на более частном уровне, а именно на уровне реакций отдельного индивида на вознаграждения и наказания, ожидающие его в определенной ситуации. В частности, мы выяснили, что человек склонен более позитивно оценивать другого или группу людей, если впервые встречая их находится в приподнятом настроении, хотя бы просто благодаря тому, что он только что имел на обед что-либо вкусное (для того чтобы начать ценить культурное разнообразие, нам достаточно совершить тур по восточным и латиноамериканским ресторанам). Мартин Лютер Кинг в своей исторической речи умело использовал этот принцип ассоциации, связав борьбу, к которой он призывал, с оказывающими мощное воздействие на людей патриотическими символами и образами счастливых детей. В главе 2 мы видели, как компьютерные игры могут провоцировать агрессивные мысли и импульсы (Anderson & Dill, 2000).

Между теорией социального научения и социокультурным подходом существует прямая связь. Действительно, мы усваиваем культурные нормы (касающиеся, например, того, какие чувства мы должны испытывать, употребляя в пищу мясо коровы, лошади или собаки) в раннем возрасте, когда наша психика формируется в результате таких процессов, как обусловливание и моделирование. Мы также рассмотрели свидетельства того, что социальное научение может следовать по пути, проложенному эволюционной историей нашего биологического вида. Так, например, дети, воспитывающиеся вместе в кибуце, приучаются с симпатией относиться друг к другу, но они не заключают браки между собой. Очевидно, естественные процессы, порождающие сексуальное влечение между людьми, живущими по соседству, оказываются подавленными в силу проживания под одной крышей. Мы можем предположить, что у людей развился психологический механизм, препятствующий проявлению сильных сексуальных чувств между братьями и сестрами (Shepher, 1971). В данном случае специфическая культурная среда способствует «включению» этого механизма.

Феноменологический подход

Если теория социального научения сфокусирована на событиях, происходящих во внешнем, объективном мире, таких как, скажем, угрозы родителей лишить непослушного ребенка десерта, то феноменологический подход сфокусирован на внутреннем, субъективном мире; допустим, ребенок не верит угрозам родителей. При таком подходе психологическая среда может не соответствовать физической; на восприятие человеком окружающей ситуации могут оказывать влияние его актуальные потребности на данный момент. Так,

ухаживания человека, переполненного к вам романтических чувств, будут восприниматься вами как единственное утешение в ситуации, когда вы оказались среди совершенно незнакомых людей, однако они могут рассматриваться вами как помеха, если вы готовитесь к завтрашнему экзамену.

В данной книге вы встретили множество примеров того, как личные цели людей влияют на их субъективные интерпретации происходящего вокруг. Например, тот факт, что участники олимпиад, занявшие второе место, обычно менее довольны своим результатом, чем занявшие третье место, говорит о том, что субъективные интерпретации иногда оказываются для нас сильнее объективной реальности (Medvec, Madey & Gilovich, 1995).

Другим примером может служить тот факт, что люди, испытывающие сильную привязанность к своему партнеру, могут пытаться игнорировать других особенно привлекательных представителей противоположного пола, чтобы не подвергать угрозе свои отношения (Drigotas & Rusbult, 1992; Simpson, Gangestad & Lerma, 1990). В то же время позитивные иллюзии в отношении собственного партнера могут способствовать сохранению отношений (Murray & Holmes, 1997).

Стойкие социальные иллюзии, которые можно встретить в различных областях социальной жизни, иногда принимают патологические формы (см., например: Sanna, 1998; Taylor & Brown, 1988). Страстное увлечение другим человеком может быть следствием в корне неверной интерпретации его чувств. Однако, за исключением случаев психического расстройства, взгляды человека на реальность, как правило, соответствуют действительной реальности.

Социально-когнитивный подход

Какие механизмы лежат в основе наших субъективных оценок? Наше видение социальной действительности зависит от характера таких ментальных процессов, как восприятие, интерпретация и запоминание. Именно эти процессы находятся в центре внимания социально-когнитивного подхода — возможно, пользующегося наибольшим влиянием в современной социальной психологии (см., например: Gilovich, Medvec & Savitsky, 2000; Malle, 1999; Sherman & Frost, 2000).

Рассмотрение событий с социально-когнитивной точки зрения помогает нам, в частности, понять реакцию агента ФБР на речь Кинга во время марша на Вашингтон. Агент заявил, что «страстная демагогическая речь» убедила его в том, что «влияние коммунистов на Мартина Лютера Кинга-младшего очевидно» и что «мы должны рассматривать его как самого опасного негра... с точки зрения угрозы коммунизма и вопроса национальной безопасности». Как речь, содержащая ссылки на Конституцию США и боевой гимн республиканской партии, могла быть интерпретирована таким образом? Социально-когнитивный подход помогает нам вычленить в речи Кинга те моменты, на которые обратило особое внимание ФБР, занимающееся расследованием связи между коммунистами и движением за гражданские права, и которые показались особенно красноречивыми директору ФБР Гуверу, почти маниакально пытающемуся обнаружить повсюду следы коммунистического заговора. Поскольку одной из основных наших задач является поиск взаимосвязей между различными направлениями социальной психологии, социально-когнитивному подходу было уделено место в каждой главе данной книги. Так, различение между «автоматической» и «осмысленной» когнитивной обработкой полученного сообщения являлось важнейшей предпосылкой исследования процесса убеждения и изменения установок. Процессы социальной атрибуции (проявляющиеся, скажем, при определении того, является ли комплимент искренним или преследующим цели манипуляции) занимали центральное место при рассмотрении темы, посвященной дружбе, любви, просоциальному поведению, агрессии и формированию стереотипов. Действительно, поиск информации является целью, которую мы обнаруживаем за самыми различными формами социального взаимодействия.

Для исследователя, руководствующегося социально-когнитивным подходом, чрезвычайно важно учитывать взаимосвязи с другими подходами. Согласуясь с феноменологическим, данный подход всегда был сосредоточен на происходящих в данный момент изменениях, касающихся процессов внимания, суждения и памяти, вызванных, в свою очередь, изменениями в текущей социальной обстановке (Fiske & Taylor, 1991; Wegner & Bargh, 1998). Однако без участия этих имеющих сиюминутный характер когнитивных процессов было бы невозможным никакое обучение, а без влияния прошлого опыта или исторической эволюции, в результате которой развился наш мозг, не могли бы осуществляться такие процессы, как каузальная атрибуция, суждение на основе эвристик или формирование групповых стереотипов. Рис. 6.3 демонстрирует лишь один пример такого рода, ограничиваясь прослеживанием связи между социально-когнитивным подходом и теорией социального научения.

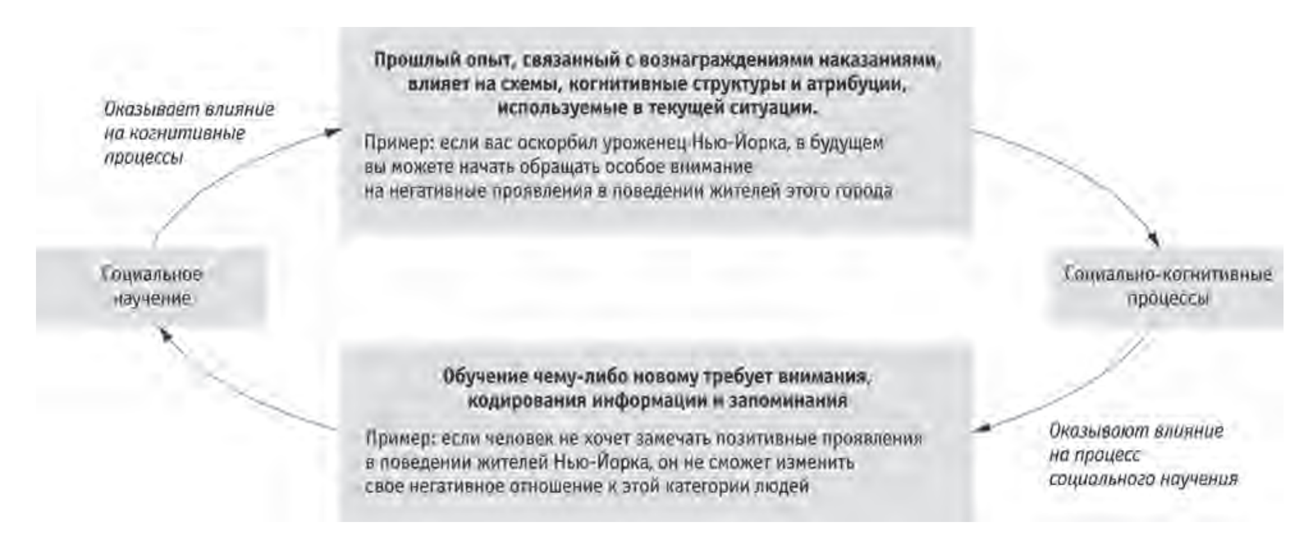


Рис. 6.3. Взаимодействие когнитивных процессов и процесса научения
Для того чтобы научиться, скажем, испытывать позитивные или негативные чувства по отношению к определенной группе людей, мы должны сначала обратить внимание на эту группу, а затем зафиксировать свой опыт, связанный с данной группой, в долговременной памяти. Усвоенные нами привычные способы реагирования на других людей в свою очередь влияют на то, в какой степени мы обращаем на них внимание, и на наши воспоминания, связанные с этими людьми. Таким образом, когнитивные процессы и социальное научение взаимно переплетаются.

Аналогично можно проследить двусторонний характер взаимосвязей между любыми другими двумя подходами. Примером тому, насколько важно рассматривать интересующие нас явления с точки зрения различных подходов, является тема гендерных различий.

Где источник гендерных различий: заложен он в наших генах, коренится в культурных традициях или находится всецело в наших умах?

Если вы не можете определить по акценту, откуда родом ваш собеседник — из Бостона или Нью-Йорка, для вас это, вероятно, будет иметь настолько второстепенное значение, что вы даже не поинтересуетесь этим. Однако если вы не можете сразу сказать, кто находится перед вами — мужчина или женщина, то возникшая неопределенность, вероятно, привлечет ваше внимание и пробудит ваше любопытство.

Почему же внимание людей оказывается настолько захваченным в тех редких случаях, когда мы не можем определить пол человека? Именно потому, утверждают социальные психологи Сюзан Кросс и Хейзел Маркус (Cross & Markus, 1993), что пол является очевидным признаком людей.

Является человек мужчиной или женщиной — непосредственно воспринимается невооруженным глазом и вытекает из характера большинства окружающих нас ситуаций. Поэтому исследователи пришли к выводу, соответствующему точке зрения когнитивного подхода, что гендерные стереотипы функционируют подобно другим ментальным категориям, включая расовые стереотипы. Как только нам удалось подвести человека под определенную категорию, мы уже избавлены от необходимости прикладывать дополнительные усилия к тому, чтобы глубже понять другого в результате взаимодействия с ним или с ней.

Действуя в соответствии со сложившимися стереотипами, маленькие дети, видя, что чье-либо поведение не укладывается в гендерные стереотипы, могут искажать наблюдаемое поведение в своем сознании таким образом, чтобы соответствие



Гендерные схемы.
Наше внимание сразу оказывается привлечено к людям, пол которых нам непросто определить. Этот факт согласуется с предположениями ученых о том, что гендерные схемы являются первичной и чрезвычайно устойчивой ментальной категорией.

было восстановлено. Так, если пяти- или шестилетним детям показать картинку с изображением девочки, которая пилит дрова, они могут запомнить, что видели мальчика, пилящего дрова (Martin & Halverson, 1983). Взрослые также корректируют свое восприятие с целью приведения его в соответствие со своими схемами гендерных ролей. Было проведено исследование, в котором взрослых просили оценить реакции маленьких детей на открывание игрушки «Джек в коробке» (коробочка, при открывании которой оттуда выскакивает кукла на пружине, как правило, с громким неприятным звуком) и определить, является ли данная реакция проявлением страха или гнева. Наблюдатели, считавшие, что ребенком была девочка, склонны были чаще видеть в ее реакции страх, а те, кто считал, что видит мальчика, расценивали увиденную реакцию как проявление гнева (Condry & Condry, 1976).

Факты такого рода свидетельствуют о предвзятости социальных оценок, связанных с гендерными ролями. Но означает ли это, что гендерные различия «всецело находятся в головах»? Кэрол Мартин (Carol Martin, 1987) полагает, что стереотипы, связанные с полом, как и ряд других стереотипов, все же содержат в себе здравое зерно. Участники исследований, проведенных им в Канаде, указывали на значительные гендерные различия между типичным образом «североамериканского мужчины» и «североамериканской женщины». Мужчины воспринимаются как значительно более склонные к доминированию, агрессивные и стремящиеся воздействовать своим мнением на других, в то время как женщины представляются им более утонченными, нежными, сострадательными и дружелюбными. Оценивая сами себя по тем же показателям, участники отмечали у себя те же типичные черты, характерные для своего пола, но в значительно меньшей степени выраженные. Таким образом, когнитивные предрассудки заставляют людей сильно преувеличивать фактически существующие гендерные различия (Martin, 1987).

Элис Игли (Eagly, 1995) проанализировала результаты многочисленных исследований, посвященных как фактически существующим гендерным различиям в поведении, так и стереотипам людей относительно этих различий, и пришла к выводу, что в повседневной жизни люди тонко чувствуют, какие различия между полами являются значительными (например, касающиеся физического насилия или взглядов на добрачные отношения), а какие незначительными (например, проявления гнева или взгляды на длительные отношения). Почему же люди, несмотря на все свойственные им предрассудки, в результате достаточно точно оценивают фактическую величину гендерных различий? Именно потому, полагает Игли, что вопросы, связанные с полом, занимают важнейшее место в сознании людей — люди обращают огромное внимание на все проявления как сходства, так и различий между мужчинами и женщинами.

Тогда почему мужчины и женщины ведут себя в соответствии с гендерными стереотипами? Этот вопрос еще нуждается в дальнейших исследованиях. Очевидно, что уже в раннем возрасте дети усваивают тот факт, что определенные формы поведения являются более уместными для представителей мужского пола, а другие формы — для женского (Eagly & Wood, 1999).

Одни из гендерных ролевых норм являются общими для всех культур, в то же время некоторые являются различными. Например, в России среди медицинских работников больше женщин, чем мужчин, в то время как в США верно обратное. Однако в обеих этих странах женщины совершают значительно меньше преступлений, чем мужчины, и больше времени уделяют заботе о детях. Наблюдение за подобными проявлениями сходства и различия, несомненно, способствует формированию у детей гендерно-ролевых схем и предписывает, как следует вести себя в соответствии с ними.

Поднимаясь на другой уровень, мы можем задать вопрос: каков же первоначальный источник социальных проявлений сходства и различия в гендерных ролях (Kenrick & Li,2000)? С эволюционной точки зрения определенные формы разделения труда явились естественным следствием гендерных различий в репродуктивной биологии, другие же формы разделения труда должны рассматриваться как более произвольные. Тот факт, что на протяжении всей человеческой эволюции особи женского пола носили на себе и кормили своих детей, объясняет большую заботу женщин о потомстве и их относительно меньший интерес к случайным половым связям. Это означает, что биологические различия могут являться причиной гендерных различий в социальных ролях, которые усваивают дети. Однако обращение к биологии не объясняет многих других фактов, когда те или иные виды деятельности произвольно закреплены за определенным полом, что касается, например, таких профессий, как медик, бухгалтер или социальный работник. Таким образом, мы приходим к выводу, что сама постановка вопроса, где следует искать источник гендерных различий — в наших генах, в культуре, или в головах — является неверной. Социальное поведение формируется в результате совместно-

Подход	Гендерные различия
Эволюционный	Женщины, в отличие от мужчин, рожают детей
Социокультурный	Некоторые гендерные роли отводятся женщинам (например, медсестра), другие мужчинам (например, военачальник)
Социальное научение	Мальчиков наказывают за игры с куклами, девочек поощряют за игру в домашнее хозяйство
Социальное познание	Люди запоминают особенности поведения мужчин в соответствии со стереотипами мужского поведения, в частности «агрессивности», а поведение женщин со стереотипом «заботы»
Феноменологический	Женщина может не пытаться занять руководящую должность, считая, что она все равно не сможет ее занять

Рис. 6.4. Различные взгляды на гендер
Сходство и различия между поведением мужчин и женщин могут быть рассмотрены в рамках каждого из основных подходов, что помогает нам увидеть взаимосвязи между ними.

го воздействия всех этих факторов (Kenrick & Luce, 2000).

На примере гендерных различий мы увидели, как использование разных подходов позволяет нам глубже понять отдельные аспекты социального поведения, а сведение этих подходов вместе проясняет общую картину (рис. 6.4). Общая схема взаимодействия подходов, описанных нами в этой книге, представляет собой синтез различных исторически значимых точек зрения на социальную психологию. В следующем разделе мы еще раз перечислим основные пункты этой схемы.

Резюме

Различные подходы представляют собой взаимосвязанные точки зрения на одни и те же явления. Эволюционный и социокультурный подходы позволяют нам исторически и биологически объяснить происхождение различных форм социального поведения и культурных норм.

Теория социального научения и когнитивный подход сосредоточены на более непосредственных причинах индивидуального поведения, связанных с усвоенным жизненным опытом и особенностями таких процессов, как внимание, интерпретация, суждение и память. Данные подходы связаны друг с другом и должны также рассматриваться с учетом биологической и культурно-исторической перспективы. Феноменологический подход связан с непосредственными субъективными интерпретациями внешних событий. Все подходы тесно связаны между собой, поскольку факторы, рассматриваемые в рамках любого подхода, испытывают взаимное влияние.

КОМБИНИРУЯ РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ

Существует два основных принципа, на которых строится любой подход в социальной психологии: (1) социальное поведение ориентировано на достижение целей и (2) социальное поведение представляет собой результат постоянного взаимодействия между индивидом и ситуацией. После того как мы представили общий обзор социальной психологии, давайте еще раз вернемся к этим двум принципам и выясним, что нового мы можем сказать о них в свете рассмотренного нами материала.

Социальное поведение ориентировано на достижение целей

Рассмотрение каждой темы в данной книге мы начинали с простого вопроса: какие мотивы лежат в основе данного типа поведения? Почему Нансук Хонг в течение десяти лет терпит брак с мужчиной, который так безобразно обращается с ней? Почему Семпо Сугихара пожертвовал собственной карьерой ради спасения евреев из концлагеря, в то время как многие другие даже не пытались им помочь? Почему Клансман Эллис сумел побороть свои предрассудки и подружиться с чернокожим работником комитета по защите гражданских прав, к которому он раньше относился с презрением? И наконец, какие общие выводы относительно мотивов поведения людей в повседневной жизни мы можем сделать на основании этих исключительных случаев?

Пытаясь ответить на вопрос, почему такие люди, как Сугихара, помогают другим, мы рассмот-

рели четыре наиболее общие причины: получить биологические и материальные преимущества, добиться общественного положения и признания, управлять своим имиджем и настроением и эмоциями других. Мы попытались понять, почему такие люди, как Чарльз Мэнсон и Аль Капоне, совершают акты насилия, также рассмотрев их действия с точки зрения четырех возможных целей: справиться с чувством раздражения, добиться социальной и материальной выгоды, повысить или укрепить свой статус и защитить себя или других. Кроме того, мы изучили вопрос, почему люди поддерживают дружеские отношения, приведя четыре возможные цели: получить социальную поддержку, получить информацию, завоевать статус и обмениваться материальными благами.

Оглядываясь назад, мы видим, что порой одни и те же цели стоят за совершенно различными социальными проявлениями. В частности, мы выяснили, как цель повышения или укрепления своего статуса влияет на такие аспекты социальной жизни, как самопрезентация, социальные влияния, дружба, взаимопомощь, любовь, агрессия и предрассудки. Рассмотрев на страницах этой книги весь спектр социальных форм поведения, мы можем увидеть общность целей, стоящих за различными проявлениями социальной жизни. Возможно, нам удастся свести все эти цели к нескольким фундаментальным принципам, объясняющим практически любые типы социальных взаимодействий.

Существует ряд наиболее общих мотивов социального поведения: (1) установить социальные связи, (2) понять себя и других, (3) повысить и укрепить свой статус, (4) защитить себя и тех, кто нам дорог, (5) привлечь и удержать сексуальных партнеров. Мы не случайно выбрали именно эти мотивы. Составив общую картину социальной психологии, мы смогли сделать вывод, что по крайней мере отдельные из перечисленных мотивов прямо или косвенно присутствовали практически во всех примерах, рассмотренных нами в данной книге. В определенном смысле эти общие мотивы могут служить нам ориентиром при объяснении конечной цели тех поступков, которые мы совершаем по отношению к другим людям, вместе с ними и ради них.

Давайте еще раз рассмотрим перечисленные выше мотивы, пытаясь ответить при этом на два вопроса. Во-первых, как эти наиболее общие мотивы позволяют нам объяснить весь спектр человеческих проявлений, начиная с альтруизма и заканчивая ксенофобией? И во-вторых, как эти общие мотивы связаны с частными и сиюминутными целями, преследуемыми нами в процессе нашего взаимодействия с другими людьми?

Цель установления социальных связей

Основной целью социального поведения является формирование и поддержание дружеских отношений с другими людьми (Baumeister & Leary, 1995; Taylor et al., 2000). Имея поддержку со стороны других, мы можем достичь того, чего мы и не помышляли совершить за счет лишь собственных усилий. Так Мартин Лютер Кинг смог сконцентрировать энергию своих последователей и благодаря этой силе привлечь внимание Америки к делу борьбы за гражданские права чернокожего населения. И напротив, когда все остальные противостоят нам, самая легкая задача оказывается для нас непосильной. Оглядываясь назад, мы видим, что мотивация установления социальных связей проявляет себя в различных формах как стремление вызывать симпатии окружающих, желание успешно адаптироваться в обществе, соответствовать общепринятым представлениям и заслужить одобрение. Цели установления социальных связей — получить социальную поддержку и информацию, укрепить свой статус и обмениваться материальными благами, — позволяет нам сделать важный вывод, касающийся различных целей социального поведения: они часто оказываются взаимосвязанными. В частности, устанавливая социальные связи, вы тем самым открываете путь к достижению других социальных целей. Для достижения всех прочих целей: понимания себя и других, завоевания и поддержания статуса, привлечения и удержания партнеров, а также защиты себя и своих близких, чрезвычайно важно найти и сохранить свой круг общения. Те периоды нашей жизни, когда обстоятельства препятствуют достижению данной цели (например, когда братья Кеннеди оказали давление на Кинга, заставляя его разорвать отношения с двумя его друзьями), являются для нас трудным и болезненным испытанием. Для Кинга это было настолько тяжелым ударом, что он даже просил Роберта Кеннеди сообщить ему, какой из его телефонов прослушивается, чтобы продолжать контакты со Стэнли Левисоном, несмотря на то, что отношения с ним ставили под удар дело, которому Кинг посвятил свою жизнь.

Марк Лири и его коллеги (Leary et al., 1995) утверждают, что социальные связи лежат в основе друго важной цели — поддержания положительной самооценки. Когда студентов исключали из рабочей группы или только заставляли их считать, что совершение определенных негативных поступков (таких как нарушение правил дорожного движения или списывание на экзаменах) может привести к социальному отвержению, это приводило к снижению их самооценки. Лири и его коллеги провели пять экспериментов, подтверждающих их ги-

потезу о том, что самооценка является *социометром* – показателем того, чувствуем ли мы себя включенными в социальную группу или исключенными из нее (Leray & Baumeister, 2000).

Понимание себя и других

Действительно ли Мартин Лютер Кинг был демагогом и лицемером, попавшим под влияние коммунистов, как заявлял Эгдар Гувер? Потому ли новый сотрудник угощает вашу сестру на работе кофе с пышками, что он просто хороший парень, а не распутник или подхалим, строящий из себя ягненка? Действительно ли вы такой милый и обаятельный, как утверждают ваши лучшие друзья, или вы, скорее, неуклюжий придурок, каким вы чувствовали себя, идя на первое свидание? Невозможно достичь успеха в любом социальном взаимодействии, не задумываясь над тем, с какими людьми вы имеете дело, почему они поступают так, как они поступают, что они думают и чего ожидают от вас (Stevens & Fiske, 1995). Именно поэтому на страницах нашей книги мы постоянно возвращаемся к такой цели, как желание понять окружающих людей и самих себя. В частности, мы рассматривали ряд таких тем, как установки, предрассудки, дружеские отношения и групповые процессы и с точки зрения данной цели — получения и структурирования социальной информации. Кроме того, мы в том или ином виде затрагивали тему формирования и развития я-концепции в главах, посвященных установкам, самопрезентации, социальным влияниям, просоциальному поведению и предрассудкам.



Во имя семьи.
В своей речи, произнесенной во время марша на Вашингтон, Кинг упомянул о будущем своих детей и своем желании сделать мир лучше для тех, кто ему дорог, — желании, которое, несомненно, двигало им в его борьбе за гражданские права.

Мы также подчеркивали еще один важный момент, связанный с основными мотивами социального поведения: их можно разбить на составляющие подцели. Иногда мы стремимся получить информацию для того, чтобы упростить свою картину мира, иногда — чтобы сохранить образ себя, а иногда — чтобы получить точное и развернутое представление о себе и окружающих людях (Pitman, 1998). То, какой цели служит ваше желание получить информацию в каждом конкретном случае, зависит от других особенностей вашей ситуации. Иногда нам достаточно воспользоваться самыми простыми когнитивными приемами, скажем, когда мы ожидаем, что проезжающий мимо парень на желтой машине с шашечками довезет нас до аэропорта. Иногда нам приходится более серьезно задумываться над произошедшим и предпринимать более глубокий анализ ситуации в поисках ответа, скажем, когда мы проиграли в шахматы тому, кого считали пустоголовым растяпой. В других случаях нам необходимо защитить собственное достоинство, когда мы просим, чтобы нас не соединяли с абонентом, если нам пытается позвонить наш бывший партнер, чтобы сообщить нам обо всех недостатках, которые он в нас обнаружил.

Цель повысить и укрепить свой статус

Как мы уже говорили, данная цель является центральной для таких тем, как самопрезентация, социальные влияния, аффилиация и дружба, любовь и романтические отношения, агрессия, предрассудки и групповая динамика. Самооценка включает не только ощущение того, что мы нравимся другим, но и того, что другие нас уважают. Мы чувствуем себя лучше, когда другие смотрят на нас снизу вверх. Например, североамериканцы и европейцы стремятся считать себя более компетентными, более сообразительными и более достойными уважения в других отношениях по сравнению с окружающими (см., например: Steele, 1988; Tesser, 1988). Кроме того, в главе 3) говорилось о том, что иногда люди чувствуют себя лучше, думая о том, что другой человек или группа людей ниже их по статусу (Brewer & Brown, 1998).

Статус подразумевает не только непосредственную выгоду от связанных с ним привилегий. Статус несет с собой и косвенные преимущества, привлекая лиц противоположного пола и обеспечивая благополучие потомства. Существует факт, что люди во всем мире оценивают себя и других прежде всего по двум показателям: привлекательность и социальное доминирование (White, 1980; Wiggins & Broughton, 1985). Нас интересует не только то, насколько приятен в

общении другой человек, но и то, находится он выше или ниже нас по своему статусу.

Психологи Роберт и Джойс Хоган (Hogan & Hogan, 1991) отмечают, что иногда эти два основных мотива — нравиться другим и завоевать высокий статус, вступают в противоречие между собой. Если вы руководствуетесь исключительно тем, чтобы занять более высокую ступеньку на социальной лестнице, вы можете потерять расположение других. В то же время, если другие любят вас, доверяют вам и хотят быть членами вашей семьи или возглавляемой вами группы, они будут не только помогать вам добиться успеха, но и стремиться разделить вашу славу (Tesser, 1988).

Цель защитить себя и и тех, кто нам дорог

В главах 2, 3 и 5 мы говорили о том, что насилие и предрассудки часто бывают вызваны желанием защитить себя и членов своей группы. С другой стороны, те же самые мотивы лежат и в основе просоциального поведения, поскольку риск во имя спасения другого человека есть форма борьбы ради него. Использованные в речи Кинга образы гнева чернокожих, недовольных своим положением, и детей, ставших жертвами чужих предрассудков, свидетельствуют о том, что он считал свое дело борьбой, в частности, и за будущее собственных детей. Это тесное переплетение личных и общественных мотивов является примером взаимосвязи таких целей, как защита внутригрупповых интересов и продолжение рода.

В начале главы мы упомянули о травле Кинга, организованной Гувером. Однако при ближайшем рассмотрении мы можем видеть, что враждебность Гувера по отношению к Кингу и ко всему движению за гражданские права была обусловлена его гипертрофированным желанием защитить себя и общество. В следующем разделе мы попытаемся нащупать тонкую грань между параноидальной подозрительностью и здоровым скептицизмом, связанным с желанием защитить себя.



Внимание: социальная дисфункция

ТОНКАЯ ГРАНЬ МЕЖДУ НОРМОЙ И ПАТОЛОГИЕЙ В СОЦИАЛЬНОМ ПОВЕДЕНИИ

Историк Артур Шлезингер (Schlesinger, 1978), бывший советник президента Кеннеди, описал Эдгара Гувера как страдающего от «начальной стадии паранойи». На обложку недавно вышедшей биографии Гувера также вынесен эпитет «параноик» (Gentry, 1991). Действительно ли был параноиком человек, в течение почти полувека возглавлявший ФБР?

Гувер, безусловно, не страдал галлюцинациями или специфической формой нарушения речи — симптомами, позволяющими диагностировать у человека параноидную шизофрению. Однако он придерживался взглядов, которые окружающие расценивали как иллюзии, и соответствовал критериям, позволяющим диагностировать у него легкую форму параноидального расстройства личности. Согласно современной классификации психических заболеваний (DSM-IV-R), руководству, используемому психиатрами для определения психических расстройств, параноидальное расстройство личности выражается, в частности, в тотальном недоверии и подозрении окружающих в злонамеренных действиях. К симптомам заболевания относят такие проявления, как необоснованные подозрения других в попытках обмана, необоснованные сомнения в благонадежности друзей или сотрудников, тенденция таить злобу на других, гипертрофированная восприимчивость к оскорблениям со стороны других людей, болезненная ревность на почве супружеской неверности и тенденция наносить контрудары против воображаемых выпадов в собственный адрес (см., например: Barlow & Durand, 1995).

У Гувера действительно присутствовал ряд симптомов параноидальной личности. Так, он составлял список личных врагов, в котором на первых местах стояли имена Мартина Лютера Кинга и Элеоноры Рузвельт. Гувер ненавидел обоих за то, что они высказывались против ФБР. Причем вина Кинга состояла лишь в том, что он упомянул в одном интервью, будто согласен с мнением газеты *New York Times*, критически отозвавшейся о действиях ФБР по совершенно конкретному делу, связанному с движением за гражданские права. Гувер держал досье на каждого из своих врагов, где содержалась подробнейшая информация об их сексуальной жизни, которую он разглашал в случае, если враг начинал представлять для него угрозу. Бывших агентов ФБР, возражающих против использования подобной тактики, он называл «иудами». Один из бывших помощников Гувера отозвался о нем так: «Если вы ему не нравитесь, он вас уничтожит». Когда в 1950 году вышла книга, критикующая ФБР, Гувер вызвал издателя в Комитет по антиамериканской деятельности и обрушил на него клеветнические обвинения в связи с коммунистами. Гувер, несомненно, был трусливым, подозрительным и крайне недружелюбным человеком, но можем ли мы назвать его психически больным?

Фактически его поведение иногда балансировало на грани между социальной нормой и патологией, что позволяет нам увидеть, насколько тонкой является эта грань. Рассмотрим еще некоторые факты. Большинство лиц, находящихся в курсе политических событий, включая министра юстиции Р. Кеннеди и некоторых сотрудников ФБР, считало, что влияние коммунистов на движение за гражданские права является крайне незначительным. Число членов компартии за несколько предыдущих десятилетий значительно сократилось, а после разоблачения сталинского террора американская компартия практически прекратила свое существование. Однако во времена Великой депрессии коммунисты действительно пользовались популярностью. В то время коммунисты способствовали развитию организованного профсоюзного движения, а также помогли предпринять ряд мер по борьбе с бедностью, введя, в частности, страхование безработных. Некоторые единомышленники Кинга, включая Джека О'Делла, Стэнли Левисона и Баярда Растина, в тот период действительно являлись членами коммунистической партии. Гувер разоблачил их связи и выпустил книгу, названную им «Мастера обмана», где рассказывалось о том, как коммунисты просочились в другие социально активные организации. Там говорилось также, что готовится настоящий «коммунистический заговор» с целью разжигания мировой революции и что участвующих в нем шпионов и тайных коммунистических агентов Гуверу и ФБР удалось разоблачить на территории Соединенных Штатов.

Таким образом, склонность Гувера интерпретировать имеющие неоднозначный характер отношения социальных лидеров как коммунистический заговор является примером вполне нормального проявления когнитивной предвзятости — феномена, который уже обсуждался нами в этой книге. Так, мы рассмотрели эвристику доступности (переоценку вероятности событий, мысли о которых легко вызываются в сознании), а также склонность к подтверждению (склонность искать подтверждения собственных теорий, не пытаясь рассмотреть другие возможности). Такие типы когнитивной предвзятости свойственны всем людям, поэтому неудивительно, что человек, большую часть жизни занимавшийся раскрытием заговоров, проявлял повышенную бдительность по отношению к любым сколько-нибудь подозрительным связям между людьми. Поскольку Гувер считал, что коммунисты представляют серьезную угрозу для США, его воинственная позиция по отношению ко всему, что ассоциируется с коммунизмом, является естественным продолжением его стремления защитить внутригрупповые интересы.



Эдгар Гувер и Клайд Толлсон.
Гувер обвинялся в гомосексуальной связи со своим помощником Клайдом Толлсоном. На фото они проводят свой отпуск на Майами Бич. Страсть Гувера собирать секретную информацию о сексуальной жизни других людей могла быть отчасти вызвана пониманием того, какую угрозу представляет для него разоблачение секретов его собственной личной жизни.

Пристрастие Гувера к сбору компрометирующей информации о сексуальной жизни своих врагов также получает объяснение, если принять во внимание еще одно утверждение подобного рода — а именно, что сам Гувер был гомосексуалистом. Если бы американская общественность узнала о том, что борец против преступности и защитник национальных ценностей является гомосексуалистом, то его высокое общественное положение (которое постоянно зависело от того, будет ли он вновь назначен на свою должность избранными политиками) подверглось бы серьезной угрозе. Ведя постоянную слежку за сексуальной жизнью крупных политических фигур, включая сенаторов, конгрессменов, президентов и их жен, а также демонстрируя свою готовность использовать собранную им информацию, Гувер сумел удержаться на посту главы ФБР в течение пяти десятилетий. Знание секре-

тов сексуальной жизни влиятельных фигур является источником огромной политической силы, иллюстрацией чему может служить случай президента Клинтона и Моники Левински, как это было показано недавно.

Таким образом, пример Гувера является подтверждением основной мысли, касающейся социальных дисфункций, которая проходит через всю нашу книгу. Изучение нарушений в сфере социального поведения нередко позволяет нам как бы под увеличительным стеклом рассмотреть функционирование нормальных психологических механизмов. Верно также и обратное, изучение нормального функционирования психики позволяет нам понять и механизмы, лежащие в основе патологических проявлений.

Однако Гувер занимался не только тем, что шпионил за влиятельными политическими лидерами, он оказывал им и многочисленные услуги, в частности, предоставляя секретную информацию об их политических оппонентах. Это является подтверждением еще одной важной мысли: стремление защитить себя и членов своей группы не обязательно ведет к враждебности. Иногда защитная реакция заставляет людей занимать круговую оборону, в других случаях защитная тактика требует того, чтобы пригласить врага на прием. В главе 3 мы рассказали о том, что наилучшим решением положить конец вражде между двумя группами мальчиков в летнем лагере Роббера Кэйва оказалось заставить обе группировки работать вместе для достижения общей цели (Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961). Благодаря такому решению мотив групповой защиты оказался связанным с другим, менее воинственным мотивом социального объединения.

Цель привлечения и удержания сексуальных партнеров

С эволюционной точки зрения, в основе социального поведения всех видов животных, включая человека, лежат поведенческие механизмы, преследующие единую конечную цель — успешное продолжение рода. Однако факт, что в животном мире заложен инстинкт продолжения рода, еще не означает, что все поведение животных в конечном счете направлено на удовлетворение сексуальной потребности. Продолжение рода включает в себя значительно большее, чем только половой акт. В природе всех млекопитающих, а человека в особенности, заложено стремление иметь лишь немногочисленное потомство, которое требует тщательной заботы со стороны родителей (Zeifman & Hazan, 1997). Если некоторые виды рыб производят на свет сотни мальков за один сезон, то для человека семья из пяти детей уже считается большой. Джон и Роберт Кеннеди родились в относительно большой семье. Семья насчитывала девять детей, разница между старшим и младшим из них составляла 17 лет, а родители посвятили еще 30 лет заботе о своих детях. Так что по сравнению с другими видами животных людей отличает огромная роль в их жизни «семейных ценностей» и поистине гигантские усилия, необходимые для воспитания потомства.

Люди отличаются от остальных видов млекопитающих еще и в другом важном отношении. Родительская забота является для человека функцией, свойственной не только женскому, но и мужскому полу (Geary, 2000). Как мать, так и отец не только обеспечивают для своих детей кров и пищу, но также на протяжении многих лет занимаются их психологическим воспитанием и обучают навыкам выживания. Нередко родители даже обеспечивают своих детей работой и устраивают их брак, когда те становятся взрослыми. Отец Джона и Роберта Кеннеди, Джозеф Кеннеди, использовал свое значительное состояние и власть, чтобы помочь детям устроиться в жизни и достичь успеха. Объединение мужчин и женщин с целью совместного воспитания детей является чертой, присущей всем культурам. Формирование родительских уз является частью нашего биологического наследия, хотя эта особенность поведения, как и язык, не является жестко запрограммированной и может проявляться по-разному, в зависимости от окружающих условий.

Используя пример цели привлечения и удержания сексуальных партнеров, мы можем сделать еще два важных замечания, касающиеся целей. Во-первых, цель не обязательно должна быть сознательной. Во-вторых, в достижении целей участвуют и несовершенные естественные механизмы. Биологи утверждают, что все существующие сейчас на земле биологические виды, включая человека, выжили лишь потому, что механизм воспроизведения у их предков оказался более совершенным, чем у соперников. Однако биологи не утверждают того, что предки, скажем, таких существующих в настоящее время видов, как муравьи, гуси или люди, стремились к воспроизводству своих генов сознательно. Более того, с точки зрения цели приспособления, они далеко не всегда совершали наилучший выбор. Так, муравьи бессмысленно губят себя, нападая на человека, держащего в руках баллон с инсектицидом, а гуси, выросшие в домашних условиях, нередко пытаются спариваться с пред-

ставителями других биологических видов. Ведя себя таким образом, эти животные реализуют программы, которые при других условиях в большинстве случаев помогали их предкам выжить и произвести потомство.

Мы видели, что у людей выбор сексуальных партнеров во многих случаях не может быть объяснен как сознательным желанием продолжить свой род, так и какими-либо другими очевидными «рациональными» соображениями. В частности, избежание сексуальных отношений между членами «семей» обитателей кибуцев, не являющихся родственниками, не основано на сознательном выборе, преследующем цели выживания. Напротив, этот факт представляет собой проявление механизма, предохранявшего наших предков от негативных генетических последствий инцеста.



Семейные ценности.
Цель привлечения и удержания сексуальных партнеров в конечном счете связана с инстинктом успешного продолжения рода. В отличие от самцов любого другого вида млекопитающих, в человеческом сообществе мужчины уделяют значительное время и усилия воспитанию своего потомства. На фото изображены Джозеф Кеннеди и его жена Роза со своими детьми: стоящими позади Джоном и Робертом (в белом костюме), а также сидящим впереди самым младшим из мальчиков, Эдвардом (впоследствии ставшим сенатором) и другими членами семьи.

Существуют ли другие мотивы, лежащие в основе социального поведения?

Мы считаем, что большинство конкретных целей, рассмотренных нами в этой книге, может быть соотнесено с одним из пяти основных мотивов социального поведения: объединения с другими людьми, получения социальной информации, завоевание статуса, защиты себя и своей группы и продолжения рода. Нередко определенная форма социального поведения служит сразу нескольким мотивам — так, вступление в группу может обеспечить социальную поддержку, источник информации или повышение статуса, а выбор сексуального партнера также может служить многим другим целям, кроме образования семьи.

Однако сиюминутные мотивы, определяющие наше поведение в обществе в конкретный момент времени, редко являются следствием осознанного желания достичь этих наиболее общих «ультимальных» целей. Фактически, мы, как правило, руководствуемся в жизни краткосрочными, проксимальными целями (Little, 1989). Когда Мартин Лютер Кинг и Эдгар Гувер наконец встретились лично, они были очень дружелюбны по отношению друг к другу (Gentry, 1991). Демонстрируя показное дружелюбие, Кинг, вероятно, преследовал достаточно частную цель — он хотел, чтобы у этого потенциально опасного человека сложилось более благоприятное представление о нем, а не был движим стремлением обеспечить будущее своих детей или добиться расового равноправия. Аналогично и все другие основные мотивы могут подразделяться на более частные и непосредственные цели. Попытка привлечь потенциального партнера, установление близких отношений, реакция на ухаживания соперников за своим партнером и участие в заботе о детях — все это части общей конечной цели успешного продолжения рода, хотя для достижения этих частных целей нам приходится вести себя совершенно различным образом.

Рассматривая некоторые примеры, мы сталкивались с целями, которые не служат удовлетворению социальных интересов, а соответствуют более фундаментальному мотиву поиска вознаграждений и избежания наказаний. На определенном этапе психологи пытались свести все формы поведения к одному-двум не зависящим от контекста мотивам, таким как «поиск вознаграждений». В настоящее время, однако, многие психологи пытаются определить более специфические цели, направленные на решение конкретных проблем (Pinker, 1997; Sedikides & Skowronski, 1997).

Несомненно, существуют факторы, которые при любых условиях обеспечивают вознаграждения, такие как повышение статуса или получение доступа к пище. Однако все зависит от конкретных условий. Что означают для нас рукопожатие, сплетня, поцелуй, комплимент или победа — вознаграждение, наказание, или они являются для нас нейтральными — зависит в первую очередь от социального контекста, в котором мы находимся, и от тех целей, которые мы в данный момент преследуем. Рукопожатие человека, от которого мы

ждем проявления сексуальных чувств, поцелуй того, которого мы считаем своим врагом, или с трудом доставшаяся победа в шахматной партии над собственным ребенком, скорее всего, будут восприниматься нами не как вознаграждение, а как наказание. Поэтому желая понять глубинные причины социального поведения людей, часто наиболее плодотворным подходом оказывается рассматривать более конкретные цели и то, как эти цели взаимодействуют с ситуацией, в которой люди находятся, что мы и попытаемся сделать далее.

Взаимодействие между индивидом и ситуацией

Как мы убедились, такие цели, как получение социальной поддержки или информации, достижение статуса, удовлетворение сексуальных потребностей и личная безопасность имеют для различных людей неодинаковое значение. Люди различаются между собой и в других отношениях, влияющих на характер социальных взаимодействий, — по своим убеждениям, атрибутивным стратегиям, самооценке и т. д. Некоторые люди по большей части настроены опасливо и враждебно, подобно Гуверу, другие же нередко оказываются способными на альтруистическое самопожертвование, подобно Кингу. Эти индивидуальные различия изучались в рамках всех подходов социальной психологии (рис. 6.5).

Мы также видели, что и ситуации различаются между собой в зависимости от того, активизации каких мотивов и в какой степени они способствуют. Такие ситуации, как личное оскорбление или заигрывания постороннего с любимым человеком, вызывают у большинства из нас защитную реакцию и мстительность. Другие же, например вид голодного ребенка, способствуют проявлению альтруистических тенденций. Эти ситуационные факторы варьируются от сиюминутных изменений окружающей обстановки до обстоятельств, сопутствующих формированию нашей личности в детстве или сложившихся на данном историческом этапе культурных норм соответствующего поведения.

Наконец, мы выяснили, что внутриличностные факторы постоянно взаимодействуют с ситуационными. Способы взаимодействия этих двух групп факторов могут быть сведены к шести основным принципам:

1. Разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию.

Люди могут выделять в ситуации одни и те же конкретные аспекты и все же реагировать на них различным образом. Угроза собственной жизни способна остановить большинство из нас от дальнейших попыток действовать в том же направлении, однако для Мартина Лютера Кинга, построившего свою жизнь на учении таких великих подвижников и мучеников, как Иисус Христос и Махатма Ганди, такие угрозы лишь придавали решимости. Мы также видели, что специфические реакции людей на убеждающие сообщения, приказы начальства, оскорбления личности или внимание со стороны противоположного пола являются функцией их индивидуальных особенностей.

2. Ситуация выбирает человека.

Стать во главе автобусного бойкота Монтгомери могли и другие, но выбрали Кинга. Вероятно, нашлось бы немало людей, пожелавших занять пост директора ФБР, но на эту должность был назначен Гувер. Наверное, многие мечтали стать президентом США в 1960 году, но избран мог быть лишь один — им стал Джон Ф. Кеннеди. Очевидно, далеко не всем удается оказаться в той

Подход	Личность	Ситуация
Эволюционный	• Генетическая предрасположенность • Человеческая природа	• Условия жизни наших предков, связанные с целями выживания и продолжения рода
Социокультурный	• Индивидуальные (интернализированные) социальные стандарты	• Социетальные нормы
Социальное научение	• Привычки • Обусловленные предпочтения	• Вознаграждения • Наказания
Социальное познание	• Схемы • Личные воспоминания • Стратегии атрибуции	• Факторы окружающей ситуации, привлекающие внимание
Феноменологический	• Актуальные (в данный момент) цели • Социальные конструкты	• Ситуация на данный момент (адекватно или неадекватно воспринимаемая)

Рис. 6.5. Взаимодействие индивида и ситуации с точки зрения различных подходов

Все теоретические подходы рассматривают факторы, влияющие на взаимодействие индивида и ситуации, с различных, но совместимых между собой точек зрения.

ситуации, в которой они хотели бы себя видеть. Иногда нас выбирают, иногда игнорируют; бывает, что мы оказываемся отвергнутыми потенциальным партнером или друзьями; нас не принимают в спортивную команду, группу единомышленников или на работу. Сам факт выбора является функцией наших личностных качеств и производимого нами впечатления — того, насколько приятными, компетентными или могущественными мы воспринимаемся в глазах других. В результате социальная ситуация и личность становятся неотделимыми друг от друга, так что бессмысленным оказывается вопрос, где заканчиваются внутренние и начинаются внешние факторы. Можно с полным правом говорить о том, что как личность, так и ситуация определяют друг друга.

Но почему нужно так глубоко вникать в подробности взаимодействий между личностью и ситуацией, почему не ограничиться простым объяснением? Дело в том, что упрощение часто приводит к неверным выводам. Хотя наш падкий на простоту рассудок часто удовлетворяется поверхностным ответом, разделяющим все на белое и черное, истина представляет собой намного более сложную и пеструю картину, требующую внимательного взгляда. Тщательный анализ всех нюансов позволяет нам избежать односторонних оценок, когда мы начинаем обвинять во всем происходящем одного человека или, напротив, считать, что люди являются не более чем пешками в игре. Разница в опыте, полученном в детстве Чарльзом Мэнсоном, брошенным матерью-рецидивисткой, и Мартином Лютером Кингом, воспитывавшимся в счастливой семье священнослужителя, является достаточным объяснением того, почему их личности сформировались столь различным образом. Однако не каждый брошенный ребенок становится жестоким головорезом и не каждый выходец из счастливой религиозной семьи становится борцом за справедливость и благополучие.



Ситуация выбирает людей.
Перед людьми, подобными Джону Ф. Кеннеди-младшему — высокому темноволосому красавцу, умному и богатому (не говоря уже о том, что он сын героя), практически нет закрытых дверей — напротив, существуют ситуации, в качестве участника которых их всегда рады видеть, с удовольствием приглашая на прием, свидание или предлагая должность.



Человек выбирает ситуацию.
Сын Роберта Кеннеди, Майкл, просто обожал опасные ситуации, от которых у других подкашивались колени, — он смело спускался на байдарке по порогам Снэйк Ривер или мог спрыгнуть с 20-метрового склона. Несмотря на предупреждения спасателей, он продолжал играть футбольным мячом во время спусков на лыжах по горным склонам, что и привело к его гибели в 1997 году.

3. Человек выбирает ситуацию.

Все мы понимаем, насколько велика роль ситуации. Родители предупреждают своих детей остерегаться дурных влияний сомнительных друзей и партнеров, консультанты по высшему образованию советуют будущим студентам тщательно обдумать выбор места учебы, а религиозные лидеры призывают нас избегать злачных мест. Хотя мы и не всегда следуем их советам, большинство из нас все же старается избегать одних ситуаций и делает все, чтобы оказаться в других. В частности, мы выяснили, что типичные представители мужской половины населения согласятся на предложение посмотреть эротический фильм, а типичные представительницы женского пола — откажутся. Аналогично индивиды, склонные к насилию, предпочтут посмотреть боевик, тогда как более мирные натуры к таким фильмам не расположены. Таким образом, мы видим, что влияния индивида и среды взаимно усиливают друг друга; хулиганы заводят дурную компанию, воспитанные молодые люди предпочитают ходить в церковь, а интеллектуалы посещают дискуссионный клуб. В результате их преступные наклонности, благородные манеры или интеллигентские тенденции получают дальнейшее подкрепление.

4. В различных ситуациях на первый план выступают разные стороны нашей личности.

В одних случаях нам больше всего хочется, чтобы нас любили, в других случаях — чтобы нас

уважали, а иногда — и чтобы нас боялись. При определенных обстоятельствах для нас важно, чтобы другой человек был с нами полностью откровенен, тогда как при других мы предпочитаем, чтобы он вел себя учтиво и дипломатично. При этом наши предпочтения, как правило, бывают на чем-то основаны — и чаще всего они диктуются ситуацией, в которой мы оказываемся. Например, мы можем буквально довести себя до безумия, ломая голову над тем, какую машину нужно покупать, или пытаясь сделать выбор между двумя партнерами. Мы уже неоднократно иллюстрировали в нашей книге тот факт, что ситуации, последствия которых имеют для нас большое личное значение, побуждают нас искать точную и детальную информацию (Neuberg & Fiske, 1987).

В ситуациях, в которых мы испытываем умственное перенапряжение или возможный исход которых не имеет для нас большого значения (как, например, покупка новогоднего подарка дальнему родственнику в последний момент перед праздником), мы склонны использовать стандартные приемы для принятии решения — довериться авторитету, поступить как все остальные или купить подарок у самого вежливого продавца. Иными словами, личные мотивы практически всегда оказываются связанными с затрагивающими их факторами окружающей ситуации.

5. Человек изменяет ситуацию.

Обсуждая тему социальных групп, мы выяснили, что отдельный человек может изменить направление мыслей всей группы; или сверху вниз, примером чему является политическая деятельность Маргарет Тэтчер, или снизу вверх, например, под влиянием меньшинства. За время своего руководства Эдгар Гувер превратил ФБР в значительно более сильную, но в то же время и параноидальную организацию, чем было прежде. Эти изменения отразились не только на поведении сотрудников администраций нескольких президентов США, но и тысяч рядовых американских граждан.





В различных ситуациях на первый план выступают разные стороны нашей личности.

На фото слева Хиллари Родэм Клинтон готовится к выступлению перед группой женщин-лидеров в Дублине. На фото справа она присутствует при утверждении на должность руководителя Департамента охраны окружающей среды (EPA) при администрации Джорджа Буша-старшего, Кристи Уитмена, известного своими нарушениями законов об охране природы, что заставило представителей Демократической партии назвать его назначение противоречащим целям этой организации.

6. Ситуация изменяет человека.

Хотя мы всеми силами стараемся выбирать ситуации, соответствующие нашим личным предпочтениям, мы часто обнаруживаем, что обстоятельства, в которых мы оказались, не соответствуют нашим ожиданиям. Например, женщина, ведущая замкнутый образ жизни, решает поступить на художественное отделение в колледж, так как она предпочитает держаться вдали от шума, свойственного крупным университетам, но оказывается в окружении крайне либерально настроенной артистической среды. К концу обучения она, скорее всего, начнет придерживаться гораздо более либеральных политических взглядов (Newcomb, 1961). Мы неоднократно приводили примеры того, как на социальное поведение людей оказывают влияние культурные нормы, которые варьируются от одного общества к другому, а также изменяются в рамках одного общества с течением времени. Жизнь Мартина Лютера Кинга — приходского пастора — навсегда изменилась после того, как его уговорили возглавить автобусный бойкот Монтгомери. Точно так же и каждого из нас хотя бы немного меняет новая работа, друзья, а иногда и чистая случайность, как, например, взгляд привлекательной незнакомки на вечеринке.

Резюме

Наше социальное поведение в большинстве случаев определяется следующими мотивами: установить социальные отношения, понять себя и других, повысить и укрепить свой статус, защитить себя и тех, кто нам дорог, и привлечь и удержать сексуальных партнеров. Эти мотивы связаны между собой и могут быть разбиты на более частные и краткосрочные подцели. Индивид и ситуация постоянно взаимодействуют, при этом различные ситуации и различные аспекты ситуации способствуют выдвижению на передний план различных мотивов. Разные люди реагируют по-разному на одну и ту же ситуацию. Люди выбирают и изменяют окружающую ситуацию, а ситуации выбирают и изменяют людей.

КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ

Если бы социальная действительность была не так сложна, мы всегда могли бы ответить себе на вопрос, почему люди поступают так, как они поступают, лишь на основании того, что мы непосредственно видим и слышим. Однако результаты исследований таких форм поведения, как самопрезентация, а также социально-когнитивных процессов говорят нам о том, что мы далеко не всегда адекватно воспринимаем истинную картину социальных взаимодействий. Дело не только в том, что другие люди пытаются искусно завуалировать мотивы своего поведения, но и в том, что наше собственное сознание часто искажает, чрезмерно упрощает, а то и вовсе игнорирует то, что воспринимают наши глаза и уши. И даже если бы нам удалось каким-то образом устранить все искажения, связанные с мотивационными и когнитивными факторами, наши ограниченные возможности восприятия, а также ограничения, накладываемые самими условиями внешней среды, все равно не позволили бы нам сделать общую картину ясной. Даже с помощью микроскопа мы не можем увидеть, как гены взаимодействуют между собой и с нашими воспоминаниями о полученных ранее впечатлениях, а потому не можем проследить и механизмы влияния этих взаимодействий на поведение людей в социальных ситуациях. Как мы уже отмечали, индивид и ситуация находятся в процессе постоянного взаимодействия и взаимно обусловливают друг друга, благодаря чему попытки разобраться в этой сложной картине, полагаясь лишь на наши собственные возможности, часто оказываются практически безрезультатными.

Это означает, что поиск научного объяснения социальных взаимодействий требует от нас изысканий особого рода. Методы исследования как раз и являются теми инструментами, которые позволяют нам производить такого рода изыскания. Поэтому знание различных методов исследования является важным не только для ученых, но и для каждого из нас. В конце концов все мы пользуемся информацией, относящейся к области социальных наук. Можем ли мы доверять мнениям, высказанным в журнальных статьях или телевизионной документалистике, о причинах, скажем, таких явлений, как групповая преступность, беременность несовершеннолетних или расовые конфликты? Тот факт, что мнения на эти темы высказываются с экранов телевизоров уверенным тоном хорошо владеющими речью солидными людьми, еще не означает, что они соответствуют действительности. Без проведения специальных исследований, которые могли бы подтвердить выводы этих людей, они остаются всего лишь субъективными оценками, подверженными все тем же искажениям, обусловленным особенностями человеческого восприятия и мышления, что и ваше собственное мнение или мнение вашего отца или бабушки.



Внимание: метод

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ ДЛЯ ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНФОРМАЦИЮ СОЦИАЛЬНОЙ НАУКИ

На страницах этой книги мы рассмотрели некоторые исследовательские методы, используемые психологами с целью преодоления своих индивидуальных ограничений, присущих человеческой психике. Данные методы включают использование инструментов общего назначения, таких как метаанализ и нереактивные (unobtrusive) измерения, а также более узкоспециализированных инструментов, таких как запись мимических движений лица или исследования поведения близнецов, разлученных с момента рождения. На основании анализа различных методов исследования мы можем предложить ряд общих рекомендаций, которые помогут вам в собственной исследовательской работе, касающейся как вашей научной деятельности, так и повседневной жизни:

1. Обращайте внимание на то, сопровождается ли объяснение того или иного социального явления его подробным описанием.

Прежде чем рассматривать возможные мотивы преступления, детектив должен восстановить точную картину произошедших событий. Эксперименты помогают установить причинно-следственные связи, однако они не в состоянии воспроизвести полную картину поведения индивида в реальных условиях. Эту картину помогают дополнить описательные методы, такие как опросы или архивные исследования. В идеале программа исследований должна включать «весь цикл» работ: экспериментальные исследования, позволяющие нам рассмотреть причины изучаемого явления, и полевые исследования, позволяющие проследить за теми аспектами данного явления, которые имеют значение в реальной жизни (Cialdini, 1995).

Хорошо организованное исследование не ограничивается непосредственным наблюдением. Как телескоп необходим астроному, так и психологу важно использовать техники, помогающие увидеть феномены, которые без них были бы недоступны для восприятия. Так, применение фак-

торного анализа позволяет использовать возможности компьютеров для обнаружения статистических закономерностей, относящихся к установкам, чувствам или формам поведения; в частности, к таким как рассмотренные нами ранее пять личностных факторов или три фактора любви (Aron & Westbay, 1996; McCrae & John, 1992). Далеко не все методы исследования требуют сложного технического обеспечения; для анализа эмоциональной экспрессии используются обычные видеокамеры, записывающие в замедленном режиме, а для использования методики записывания мыслей (thought-listing techniques) достаточно попросить людей поделиться своими личными соображениями (Ekman & Friesen, 1971; Petty & Wegener, 1998).

2. Не верьте всему, что говорят другие.

Подозреваемый может, не моргнув глазом, заявить, что он невиновен, однако суд все равно должен выслушать все свидетельские показания. Как мы видели, высказывания людей могут быть пристрастными, а то и вовсе ложными. Так, вы можете не захотеть признаться в том, что ваша вспышка гнева вызвана чувством неуверенности в себе, или не осознавать того, что ваше сочувствие голодному ребенку обусловлено общечеловеческой склонностью к заботе о потомстве. Ряд методик, включая нереактивные измерения и генетические исследования поведения, разработаны с целью преодоления ограничений, свойственных человеческой психике.

Конечно, чтобы разобраться в событиях повседневной жизни, не обязательно быть информационным аналитиком. Тем не менее если вы встречаете описание исследований на интересующую вас тему, вы должны спросить себя: а не получены ли сделанные исследователями выводы на основании отчетов людей о событиях, о которых они не имеют возможности или желания сообщать достоверную информацию? И в этом случае, как хороший детектив, вы должны восстановить анализируемую картину полностью. Если участники опроса признают, что они занимаются мастурбацией или что их посещают фантазии об убийстве, мы можем предположить, что высказываемые ими оценки, касающиеся собственного поведения, по крайней мере занижены. С другой стороны, если опрашиваемые описывают себя в позитивном свете — например, заявляя, что они полностью свободны от расовых предрассудков, — имеет смысл проверить, подтверждаются ли их слова косвенными методами измерения.

3. Остерегайтесь помех.

Тот факт, что обвиняемый был замечен на месте преступления и является владельцем оружия, еще не означает, что именно он совершил убийство. В экспериментах помехами (confounding variables) называют факторы, которые могут варьироваться в зависимости от условий наряду с независимыми переменными. Так, с детьми из экспериментальной группы, которой показывают агрессивный боевик, может работать экспериментатор-мужчина угрожающего вида, весь покрытый татуировками, в то время как с контрольной группой детей работает пожилая женщина самой безобидной внешности. Вполне возможно, что внешность и поведение пожилой женщины в нашем воображаемом, плохо спланированном эксперименте не способствует выражению агрессивных чувств, в то время как вид покрытого татуировками мужчины может провоцировать агрессию — а может быть, и нет. По крайней мере, если каждый из этих экспериментаторов не поработает как с экспериментальной, так и с контрольной группой, мы не сможем отделить эффект, производимый фильмом, от воздействия внешности и поведения экспериментатора на агрессивные проявления детей.

Учет дополнительных обстоятельств влияет также и на результаты описательных исследований. Например, исследователь обнаруживает связь между уровнем мелких краж и этническими факторами, но забывает принять во внимание фактор социально-экономического статуса. Социально-экономический статус является в данном случае значимым фактором, поскольку коррелирует как с этнической принадлежностью, так и с количеством совершаемых мелких краж (у состоятельных людей реже возникает желание снимать покрышки с автомобилей). Таким образом, не приняв во внимание этот фактор, мы не сможем отделить его влияние от влияния других факторов.

Генетические методы исследования поведения (behavior genetic methods), рассмотренные нами в главе 1, включают несколько техник, позволяющих отделить друг от друга влияния, оказываемые различными факторами. Для детей часто характерны те же формы поведения, что и для их родителей, а также для братьев и сестер. Однако это сходство может объясняться как совместным проживанием, так и генетическими факторами; без использования специальных методов исследования мы не можем установить истинные причины этого явления. Наблюдая за поведением приемных детей (которых объединяет с другими членами семьи общая среда, но не гены), а также гомозиготных близнецов, разлученных с момента рождения (имеющих общие гены, но не среду), мы можем отделить друг от друга оба фактора, которые в обычных условиях действуют параллельно.

4. Ищите подтверждающие друг друга свидетельства. Подобно детективу, не доверяющему показаниям отдельного свидетеля, не проверив другие источники, мы также не должны слишком доверяться свидетельствам какого-либо отдельно взятого факта (McGrath, Martin & Kukla, 1982). Чистая случайность или непреднамеренная ошибка может привести к неверным выводам. Одной из техник, предназначенных для устранения возможности подобных ошибок, является метаанализ. В частности, в главе 2 мы рассмотрели целый ряд исследований, целью которых было выяснить, как изображения или фильмы, содержащие образы насилия, влияют на агрессивность зрителей (Wood, Wong & Chachere, 1991). Некоторые исследования дали положительные результаты, другие — отрицательные, а часть исследований вообще не дала результатов. Различие результатов объясняется ошибкой случайного распределения, вариациями зависимой и независимой переменной, а также рядом других факторов. С помощью метаанализа можно статистически сопоставить результаты многих исследований, уменьшив тем самым роль случайных факторов и позволяя получить более надежные выводы.

Однако метаанализ не позволяет исключить систематическую погрешность, встречающуюся во всех проводимых исследованиях Например, если было проведено 100 экспериментов, имеющих целью выяснить, способен ли студент нанести удар электрическим током другому студенту в лабораторных условиях, мы не можем быть уверены, что результаты этих экспериментов могут что-либо сказать о проявлениях студентами агрессии за пределами лаборатории.

Исследователи решают эту проблему с помощью метода **триангуляции** — изучения одного и того же феномена различными методами, каждый из которых имеет собственную, отличную от других методов погрешность.

Так, полевые исследования, показывающие, что дети, которые смотрят боевики, более агрессивны, чем остальные, не позволяют отделить причину от следствия, поскольку возможно, что более агрессивные дети предпочитают смотреть именно такие фильмы. Лабораторные эксперименты, где дети произвольным образом распределяются по группам, в которых показывают различные типы фильмов, позволяют решить данную проблему.

Триангуляция (Triangulation) — изучение одного и того же явления различными методами, каждый из которых имеет собственную, отличную от других методов погрешность.

Однако в этом случае возникает вопрос, насколько искусственными являются условия эксперимента, тогда как вопрос об искусственности условий не стоит при полевых исследованиях. Опросы родителей дают возможность выяснить, как проявляется агрессия детей в более естественных условиях, однако отчеты родителей могут также страдать предвзятостью. Однако учитывая то, что все перечисленные исследования направлены на изучение одного явления, несмотря на все достоинства и недостатки каждого из них, мы можем в результате сделать более надежные выводы (Anderson & Bushman, 1997). Мы можем сравнить эту ситуацию с положением детектива, который располагает несовершенными показаниями нескольких свидетелей; один свидетель симпатизирует обвиняемому и, кроме того, имеет проблемы со слухом, другой его ненавидит, к тому же был без очков, у третьего со зрением и слухом все в порядке, но он недостаточно хорошо знает подозреваемого, чтобы сказать, его ли он видел на месте преступления. Однако если все свидетели укажут на подозреваемого, детектив может с большей уверенностью говорить о его вине.

Таким образом, использование различных методов исследования позволяет разрешить ряд проблем, включая необъективность и ограничения, свойственные людям при оценке собственного социального поведения. Поскольку все мы пользуемся социальной информацией о том, как завоевать друзей, влиять на своих партнеров, умиротворить потенциальных противников и воспитать счастливых детей, мы должны быть осторожными, следуя неподтвержденным исследованиями советам экспертов.

❑

Резюме

Методы исследования представляют собой инструменты, служащие для устранения ошибок и изучения явлений, недоступных для восприятия без их использования. На основании анализа используемых в социальной психологии методов исследования мы составили ряд рекомендаций, позволяющих получить более точное представление о социальной действительности: (1) пытайтесь найти точные описания, подтверждающие теоретические объяснения, (2) не доверяйте всему, что говорят люди о мотивах собственного поведения, (3) остерегайтесь помех, (4) пытайтесь обнаружить подтверждающие друг друга свидетельства, прежде чем делать окончательные выводы.

КАКОЕ МЕСТО ЗАНИМАЕТ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ В СИСТЕМЕ ЗНАНИЯ

В нашей книге мы проследили взаимосвязи социальной психологии с другими разделами психологии. Мы видели примеры ее взаимосвязи с *психологией развития*, наблюдая за тем, как паттерны поведения взрослых формируются на основе предрасположенности, возникающей в результате обучения в раннем возрасте (табл. 6.1). Мы также отмечали в каждой главе связи с *психологией личности*, рассматривая процесс постоянного взаимодействия индивидуальных черт личности и социального окружения. Кроме того, мы обнаружили связь нашей темы с *психологией среды (environtental psychology)* при обсуждении таких вопросов, как возбуждение и агрессия, перенаселение и уничтожение окружающей среды. В каждой главе прослеживалась и связь с *клинической психологией*, которой посвящалась рубрика: «Внимание: социальная дисфункция», описывающая патологические поведенческие нарушения, от легкой формы навязчивых мыслей до паранойи. Аналогично в каждой главе прослеживалась связь с *когнитивной психологией* при обсуждении того, как процессы внимания, восприятия, памяти и принятия решений влияют на характер взаимодействия индивида и ситуации. Обращение к *физиологической психологии* было необходимо нам, в частности, при рассмотрении гормональных влияний на сексуальное и агрессивное поведение, а также генетических влияний на альтруизм. Учитывая мнение представителей когнитивной психологии, что многие уникальные способности человеческого мозга развились в результате необходимости решения проблем, связанных с социальными условиями нашей жизни (Pinker, 1997; Tooby & Cosmides, 1992), нетрудно понять, почему большая часть наших умственных способностей оказывается направленной на решение вопросов, возникающих в ходе взаимодействия с другими людьми.

Таким образом, социальная психология теснейшим образом связана с науками, изучающими человеческий мозг и поведение (Brewer, Kenny, & Norem, 2000).

В более широком плане социальная психология перекликается и со многими дисциплинами, лежащими за достаточно условными границами психологии. На самом базовом уровне исследования альтруизма, агрессии и любви оказались связанными с открытиями в области *генетики* и *био-*

Таблица 6.1

Связь социальной психологии с другими разделами психологии

Раздел психологии	**Пример совпадения рассматриваемых вопросов**
Эволюционная психология	Влияет ли характер привязанности между матерью и маленьким ребенком на его любовные отношения в дальнейшей жизни?
Психология личности	Какие индивидуальные особенности могут являться показателем возможной агрессивности (в более старшем возрасте)?
Психология среды	Какие социальные условия побуждают людей предпринимать действия, способствующие промышленной переработке отходов?
Клиническая психология	Как связана паранойя с нормальным инстинктом групповой защиты?
Когнитивная психология	Как ограничения, связанные с объемом внимания, влияют на стереотипы?
Физиологическая психология	Как влияет уровень тестостерона на человеческие отношения?

Таблица 6.2

Связь социальной психологии с другими науками

Область исследований	Пример совпадения рассматриваемых вопросов
Генетика	Связаны ли проявления альтруизма с общими генами членов одной семьи?
Биохимия	Одинаково ли воздействие тестостерона на мужчин и женщин?
Социология	Как происходит выбор лидера в группе?
Антропология	Существуют ли универсальные паттерны, характерные для брачных отношений?
Экономика	Существуют ли условия, ограничивающие тенденцию людей, использующих общий ресурс (такой как лес или океан), к эгоистичной трате данного ресурса?
Политическая наука	Как групповые процессы влияют на процесс выработки политической линии в условиях межнационального конфликта?
Этология	Помогает ли изучение брачных ритуалов у павлинов понять особенности поведения, связанного с ухаживанием у людей?
Экология	Как динамический баланс между хищниками и жертвами в природных условиях связан с поведением участников эксперимента, играющих в «дилемму заключенного» в лабораторных условиях?

химии. На более комплексном уровне исследования групп, организаций и обществ социальная психология сближается с социальными науками — *социологией, антропологией, экономикой и политологией*. На этом уровне социальная психология также оказывается связанной с биологическими исследованиями сложных взаимоотношений внутри групп животных, живущих в природных условиях, — с *этологией* и *экологией*. В табл. 6.2 вы найдете примеры тех вопросов, изучение которых связывает социальную психологию с другими фундаментальными науками.



Внимание: практика

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ В БИЗНЕСЕ, МЕДИЦИНЕ И ЮРИСПРУДЕНЦИИ

Одной из целей исследований является просто удовлетворение нашего любопытства. Мы жаждем постичь конечные причины и смысл любви, жертвенного альтруизма, насилия и предрассудков. Мы хотим понять, что движет нами и другими людьми. Однако фундаментальная наука всегда развивалась в тесной связи с прикладными дисциплинами. Открытия древних астрономов, взиравших на звездное небо, позволили путешественникам и торговцам пересекать моря и океаны и, обогнув земной шар, возвращаться в родную гавань. Открытия биологов, заинтересовавшихся тем, как устроено человеческое тело, и тем, что за крошечные существа они наблюдают под микроскопом, привели человечество к достижениям современной медицины, а работы физиков, пытающихся найти общие законы, объясняющие явления гравитации и движения, в результате позволили человеку ступить на Луну (Boorstin, 1983). Философские проблемы, стимулирующие развитие теоретической науки, занимают нас потому, что они оказываются связанными с насущными практическими задачами. Чем лучше мы понимаем природу любви, дружбы или внутригрупповых предпочтений, тем больше имеем шансов избежать развода, одиночества или разрушительных для наших отношений предрассудков.

В каждой главе данной книги мы приводили примеры взаимосвязи социальной психологии с прикладными науками, в частности, с бизнесом на месте работы. Негативные отношения с сотрудниками могут омрачить настроение, нанести вред здоровью и даже пагубно отразиться на личной жизни (Barling & Rosenbaum, 1986). Эдгар Гувер не был единственным директором, чьи подчиненные жили в постоянном страхе, что на них обрушится начальственный гнев. Социальные отношения нельзя рассматривать как просто добавку к нашей профессиональной деятельности; они часто являются ее существом. Большинство профессий в той или иной степени требуют владения навыками ведения переговоров, убеждения, преподавания, воспитания, консультирования и организации сотрудничества с другими людьми. Поэтому существует неразрывная связь между социальной психологией и такими сферами бизнеса, как организационное поведение, маркетинг и менеджмент. Заглянув в учебник по любой из этих дисциплин, вы обнаружите значительное совпадение тем, рассматриваемых в таком учебнике и в данной книге. Профессиональная карьера студентов, изучавших социальную психологию, часто связана с бизнесом, и напротив, в программу обучения студентов, изучающих бизнес, часто входит социальная психология.

Социальные психологи также интегрировали свою науку с медициной и другими науками о здоровье (Salovey, Rothman, & Rodin, 1998; Snyder, Tennen, Affleck & Cheavens, 2000). Об участии социальной психологии в решении вопросов психологии здоровья не раз говорилось на страницах нашей книги. Врачи, медсестры и другие работники здравоохранения часто сталкиваются с тем, что им не удается убедить своих пациентов бросить курить или отказаться от нездоровой диеты, заниматься физкультурой или использовать контрацептивы, а иногда и принимать прописанные лекарства. Некоторые эксперты считают, что улучшению здоровья населения в значительно большей степени способствовали бы, по крайней мере, некоторые изменения в образе жизни людей, чем все открытия современной медицинской науки (Matarazzo, 1980). Представьте, насколько сократилось бы число страдающих заболеваниями, передаваемыми половым путем, если бы всех не состоящих в браке сексуальных партнеров удалось бы убедить пользоваться презервативами. А как бы уменьшилось количество больных раком легких, если бы все молодое поколение удалось убедить отказаться от курения. Нам не понадобилось бы никаких новых медицинских технологий для того, чтобы практически искоренить два наиболее опасных источника угрозы здоровью в западном обществе. Поэтому все большее число представителей социальной психологии посвящают свою работу исследованиям в области превентивной медицины (см., например: Bryan, Aiken & West, 1999).

Еще одной областью, в которой активно применяются достижения социальной психологии, является юриспруденция (Ellsworth & Mauro, 1998). Мы приводили примеры сотрудничества этих двух дисциплин, рассматривая такие темы, как разоблачение лжи и ложных признаний, а также методы предотвращения насилия на социальном уровне. Социальные психологи также проводят исследования, изучающие процессы принятия решений в юриспруденции и рассмотрения свидетельских показаний (Wells, 1993; Wells & Leippe, 1981). Очевидно, что в процессе судебного разбирательства и вынесения приговора важную роль играют такие аспекты, как атрибуция, убеждение и групповое взаимодействие, уже на протяжении десятилетий изучаемые социальной психологией. В последние годы социальные психологи все чаще занимают преподавательские должности в юридических учебных заведениях. В свою очередь все большее число студентов, изучающих социальную психологию, включают в свою учебную программу курсы организационной психологии, психологии здоровья и юридической психологии.

Помимо бизнеса, медицины и юриспруденции социальная психология имеет непосредственное отношение к сфере образования (в котором значительную роль играют многие процессы, рассмотренные в данной книге) и даже инженерии (поскольку в процессе социальной коммуникации все большую роль играют современные технологии). Хотя социально-психологические исследования прежде всего направлены на решение принципиальных теоретических вопросов, теоретические достижения этой науки находят множество практических применений. Как однажды заметил один из пионеров социальной психологии Курт Левин: «Нет ничего более практичного, чем хорошая теория». Он, вероятно, рад был бы узнать, какое огромное практическое применение находит в наши дни область знания, в которую он внес столь серьезный теоретический вклад (табл. 6.3).

❑

Таблица 6.3

Связь социальной психологии с прикладными дисциплинами

Область практического применения	Пример совпадения рассматриваемых вопросов
Юриспруденция	Как социальное давление, оказываемое членами жюри присяжных друг на друга, влияет на индивидуальное решение отдельного присяжного?
Медицина	Какие способы взаимодействия врачей и медсестер с пациентом могут способствовать его согласию следовать медицинским рекомендациям?
Бизнес	Существуют ли методы управления в коммерческих организациях, способствующие повышению уровня честности сотрудников?
Образование	Как ожидания учителей, касающиеся успеваемости ребенка, влияют на его школьные достижения?
Инженерия	Как должны быть организованы компьютерные сети внутри учреждения, чтобы облегчить электронный обмен информацией между сотрудниками?

Резюме

Социальная психология тесно связана со многими другими дисциплинами, как теоретическими, так и прикладными. Рассматривая эти взаимосвязи, мы можем взглянуть на программу обучения гуманитарным дисциплинам не как на набор самостоятельных, не связанных между собою курсов, а как на общий объемный курс, обеспечивающий нас единым логическим и методологическим инструментарием, с помощью которого возможно генерировать полезные знания и отвечать на вопросы, касающиеся человеческой природы и места человека во вселенной.

БУДУЩЕЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Один научно-популярный писатель недавно высказал мысль, что ученые вскоре могут оказаться в ситуации отсутствия вопросов, которые нуждались бы в ответе. Этот автор был явно незнаком с социальной психологией. Исследователи только начинают понимать сложные взаимодействия между индивидом и ситуацией, лежащие в основе таких явлений, как альтруизм, расовые предрассудки, агрессия и групповое поведение. За границей познанного лежит огромный континент, и ученым пока удалось нанести на карту лишь отдельные участки на его побережье. Исследуя эти горизонты, социальная психология находит все больше точек соприкосновения с новыми междисциплинарными исследованиями в области когнитивных наук, эволюционной психологии и динамических систем. Когнитивные науки связывают исследования социально-когнитивных процессов с изучением



От индивидуальной психологии к изучению общества.
Решения, принимаемые отдельными индивидуумами, в результате своего взаимодействия могут привести к возникновению сложных, а иногда и неожиданных явлений, проявляющихся на групповом уровне. Движение за гражданские права представляет собой наглядный и масштабный пример взаимных влияний между индивидом и обществом.

человеческого мозга; эволюционная психология дает нам возможность выдвигать предположения относительно конечных целей человеческого поведения; а исследования динамических систем позволяют надеяться, что нам удастся понять, каким образом мысли и мотивы отдельных людей складываются в монументальные групповые процессы, начиная с движения за гражданские права чернокожего населения и заканчивая межнациональными конфликтами. Поскольку наши человеческие предки всегда вели групповой образ жизни, неизбежно должна произойти интеграция различных наук, изучающих мозг и поведение человека, и мы практически уверены, что основными проблемами, которые окажутся при этом в центре внимания ученых, станут социально-психологические вопросы.

Движение по пути интеграции наук, изучающих человеческий разум и поведение, обусловлено не только чисто теоретическими соображениями; оно также несет с собой огромный практический потенциал. Быть может, уникальные способности человеческого ума, благодаря которым мы имеем возможность поболтать с человеком, находящимся на другом конце земного шара, за каких-нибудь несколько часов перелететь из Нью-Йорка в Лондон или сфотографировать крупным планом поверхность Луны и Марса, позволят нам также решить и важнейшие социальные проблемы, включая перенаселение, межнациональные конфликты и разрушение нашей собственной планеты (Oskamp, 2000).

Хотя сегодня надежды на это могут показаться несбыточными, не будем забывать, что прошло всего несколько десятилетий с тех пор, как Эдгара Гувера приводила в дрожь мысль о коммунистической угрозе, стоящей за толпами демонстрантов, марширующих на Вашингтон. Однако времена холодной войны между СССР и США канули в прошлое, а настоятельность проблемы демографического взрыва снизилась. В день, когда Мартин Лютер Кинг призвал население Америки к борьбе за гражданские права, мысль о том, что когда-нибудь следы узаконенной расовой дискриминации будут стерты из американских юридических документов, также казалась мечтой. Однако совместные усилия нескольких преданных своему делу людей превратили эту мечту в реальность.

Быть может, в наступающем веке мы станем свидетелями прогресса социальных наук, благодаря которому мальчики и девочки всех цветов кожи смогут взяться за руки в мире, свободном не только от расовой вражды, но и от страха перед угрозой перенаселения, загрязнения окружающей среды и военных конфликтов. Быть может, научное любопытство нового поколения приведет человечество к открытиям, благодаря которым наступит день, когда все мы сможем сказать, что мы «наконец свободны».



ИТОГИ ГЛАВЫ

ЧТО ЖЕ МЫ УЗНАЛИ?

1. Мы начали наше путешествие в мир тайн социальной жизни с рассмотрения мотивов, чувств и мыслей отдельного индивидуума. Затем мы изучили вопросы, связанные с тем, что люди думают о других, как им себя преподносят и как с ними взаимодействуют. И наконец, мы исследовали социальные процессы, функционирующие на групповом и глобальном уровнях.

2. Многочисленные факты, которыми располагает социальная психология, могут быть лучше всего поняты нами, если их рассматривать не как разрозненные фрагменты информации, а с точки зрения тех выводов, которые можно сделать на их основании, руководствуясь более широкими теоретическими подходами.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

1. В центре внимания *социокультурного* подхода находятся групповые процессы, в частности, связанные с различными культурными нормами в разных обществах.
2. *Эволюционный* подход сосредоточен на изучении универсальных принципов выживания и продолжения рода, рассматриваемых по отношению к различным обществам и биологическим видам.
3. Соотнесение социокультурного и эволюционного подходов позволяет нам обнаружить за порой шокирующими культурными различиями общие черты, присущие человеческой природе.
4. *Теория социального научения* рассматривает мотивы социального поведения, связанные с вознаграждениями и наказаниями, ожидающими людей в различных ситуациях. Процесс научения обусловлен социокультурными нормами и сформировавшимися в ходе эволюции поведенческими механизмами.
5. *Феноменологический* подход занимается изучением влияния, которое оказывают субъективные интерпретации индивидов на социальное поведение.
6. *Социально-когнитивный* подход рассматривает процессы, связанные с восприятием, интерпретацией, оценкой и запоминанием социальных событий. Представители когнитивной и эволюционной психологии пытаются найти ответ на вопрос как мозг и механизмы поведения, развившиеся в ходе человеческой эволюции, решают те задачи, которые стоят перед людьми в современном обществе.
7. Рассмотрев вопрос гендерных различий и сходства с точки зрения основных подходов социальной психологии, мы видим, что эволюционный подход помогает нам проследить биологические корни некоторых проявлений половых различий и сходства. Социокультурный подход и теория социального научения показывают нам, как порой незначительные биологические различия усиливаются благодаря индивидуальному опыту; а когнитивный подход дает возможность увидеть, как половые различия иногда усиливаются благодаря стереотипам.

КОМБИНИРУЯ РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ

1. В своем исследовании социальной жизни мы руководствовались двумя основными принципами: (1) социальное поведение направлено на достижение целей и (2) социальное поведение представляет собой процесс постоянного взаимодействия между индивидом и ситуацией.
2. За многообразными формами социального поведения стоит несколько наиболее общих мотивов: (1) установить социальные связи, (2) понять себя и других, (3) повысить и укрепить свой статус, (4) защитить себя и тех, кто нам дорог, и (5) привлечь и удержать сексуальных партнеров. Эти мотивы часто оказываются взаимосвязанными и могут быть разбиты на долгосрочные и непосредственные подцели.
3. Изучение дисфункционального социального поведения может помочь нам глубже понять механизмы нормального функционирования психики.
4. Ряд проявлений социального поведения служит более общим, несоциальным мотивам, таким как стремление к получению вознаграждений. Однако поиск таких неспецифических, свободных от контекста целей может оказаться для нас не столь плодотворным, как выявление частных целей, направленных на решение конкретных проблем.
5. Взаимодействие индивида и ситуации включает шесть наиболее общих принципов: (1) разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию; (2) ситуация выбирает человека; (3) человек выбирает ситуацию; (4) в различных ситуациях на первый план выступают разные стороны нашей личности; (5) человек изменяет ситуацию; (6) ситуация изменяет человека.

КАКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИМЕЕТ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Методы исследования являются инструментами, помогающими ученым устранить предубеждения в своих описаниях и объяснениях.
2. Методы исследования являются инструментами «детективного расследования», используемыми социальными психологами. Используя в своей жизни и работе научную информацию, мы должны: (1) пытаться найти точные описания, подтверждающие теоретические объяснения, (2) не доверять всему, что говорят люди, (3) остерегаться помех, (4) пытаться обнаружить подтверждающие друг друга свидетельства, прежде чем делать окончательные выводы.

КАКОЕ МЕСТО ЗАНИМАЕТ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ В СИСТЕМЕ ЗНАНИЯ

1. Социальная психология связана с другими разделами психологии, изучающими когнитивные и физиологические процессы, научение и развитие, индивидуальные различия, а также нарушения поведения.
2. Социальная психология связана также, с одной стороны, с науками, исследующими человека на молекулярном уровне, такими как генетика и молекулярная биология, а с другой — с науками, рассматривающими поведение в наиболее широких масштабах — такими как этология, экология и ряд других социальных наук.
3. Социально-психологические исследования находят широкое применение в прикладных дисциплинах, в частности, в бизнесе, медицине, образовании и инженерии.

БУДУЩЕЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

1. Социальная психология становится все более тесно связанной с междисциплинарными исследованиями в области когнитивных наук, эволюционной психологии и динамических систем. Поскольку человеческий разум развивался, будучи ориентированным на цели выживания в условиях социальных групп, вопросы, стоящие перед социальной психологией, оказываются центральными для интегративной науки, изучающей человеческий мозг и поведение.
2. Достижения в области изучения социального поведения могут помочь человечеству решить ряд глобальных проблем, включая проблему перенаселения, межнациональные конфликты и разрушение окружающей среды.



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Проксимальное объяснение (Proximate explanation) — объяснение, фокусирующееся на относительно непосредственных причинах поведения.

Триангуляция (Triangulation) — изучение одного и того же явления различными методами, каждый из которых имеет собственную, отличную от других методов погрешность.

Ультимальное объяснение (Ultimate explanation) — объяснение, фокусирующееся на общекультурном контексте и историческом фоне.

ЛИТЕРАТУРА

Аронсон Э., Пратканис Э. Эпоха пропаганды. Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб, «прайм-Еврознак», 2002

Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология.Психологические законы поведения человека в социуме. СПб, «прайм-Еврознак», 2002

Берковиц Л. Агрессия. Причины, последствия и контроль. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Берн Ш. Гендерная психология.. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Дафт Р. Организации. Учебник для психологов и экономистов. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Крэйн У. Теории развития. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс. СПб, «прайм-Еврознак», 2000

Под ред. А. А. Реана. Психология человека от рождения до смерти. СПб, «прайм-Еврознак», 2002

Рубин Д., Пруйт Д., Ким С. Х. Социальный конфликт. Эскалация. Тупик. разрешение. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность. Теории, упражнения, эксперименты. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. СПб, «прайм-Еврознак», 2001

Aaker, D. A. & Myers, J. G. (1987). *Advertising management.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Abu-Lughod, L. (1986). *Veiled sentiments: Honor and poetry in a Bedouin society.* Berkeley: University of California Press.

Ackerman, N. W. & Jahoda, M. (1950). *Anti-semitism and emotional disorder: A psychoanalytic interpretation.* New York: Harper.

Adamopolous, J. & Kashima, Y. (1999). *Social psychology and cultural context.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Adams J. (1995). *Sellout: Aldrich Antes and the corruption of the CIA.* New York: Viking.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N. (1950). *The au-thoritarian personality.* New York: Harper and Row.

Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., & Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: Assessed in the strange situation and at home.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Alcock J. (1989). *Animal behavior: An evolutionary approach* (4th ed.). Sunderland, MA: Sinauer, Associates.

Alcock, J. (1993). *Animal behavior: An evolutionary approach* (5th ed.). Sunderland, MA: Sinauer Associates.

Allport G. W. & Postman, L. (1947). *The psychology of rumor.* New York: Henry Holt.

Allport, F. H. (1924). *Social psychology.* Boston: Houghton-Mifflin.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism.* Winnepeg: University of Manitoba Press.

Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom.* San Francisco: Jossey-Bass.

Ammar, H. (1954). *Growing up in an Egyptian village: Silwa, Province of Aswan.* London: Routledge & Kegan Paul.

Anderson, N. H. (Ed.). (1991). *Contributions to information integration theory* (Vols. 1,2, and 3). Hills-dale, NJ: Erlbaum.

Archer, D., & Gartner, R. (1984). *Violence and crime in cross-national perspective.* New Haven, CT: Yale University Press.

Aronfreed, J. (1968). *Conduct and conscience: The socialization of internalized control over behavior.* New York: Academic Press.

Aronson, E., Blaney, N., Stephan, C., Sikes, J., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom.* Beverly Hills, CA: Sage.

Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation.* New York: Basic Books.

Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory.* Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social-cognitive theory.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Barker, R. G., & Gump, P. V. (1964). *Big school, small school: High school size and student behavior.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Barlow, D. H. & Durand, V. M. *(1995). Ab-normalpsychology: An integrative approach.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Baron, R. A. & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression (2nd ed.).* New York: Plenum.

Bartlett, F. A. (1932). *A study in experimental and social psychology.* New York: Cambridge University Press.

Barton, J. (1794). *Lectures on female education.* New York: Gaine.

Bass, B. M. (1985). *Leadership and performance beyond expectations.* New York: Free Press.

Batson, C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social-psychological answer.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Batson, C. D. & Ventis, W. L. (1982). *The religious experience: A social-psychological perspective.* New York: Oxford University Press.

Becker, H. S. (1963). *Outsiders.* New York: Free Press.

Bedau, H. A. (1967). *The death penalty in America.* New York: Double-day.

Belson, W. A. (1978). *Television violence and the adolescent boy.* Westmead, UK: Saxon House, Teakfield.

Berkowitz, L. *(1993a). Aggression.* New York: McGraw-Hill.

Berscheid, E. & Walster, E. (1978). *Interpersonal attraction* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.

Besag, V. (1989). *Bullies and victims in school.* Philadelphia, PA: Open University Press.

Blass J. (2000). *Obedience to authority: Current perspectives on the Milgram paradigm.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Boorstin, D. J. (1983). *The discoverers.* New York: Random House.

Bowlby, J. (1969). *Attachment and Loss. Vol. 1: Attachment.* New York: Basic Books.

Bowlby, J. (1973). *Attachment and Loss: Vol. II: Separation.* New York: Basic Books.

Bowser, B. P. & Hunt, R. G. (1996). *Impacts of racism on white Americans* (2nd ed.). Thousands Oaks, CA: Sage.

Branch (1988). *Parting the waters: America in the Kingyears 1954–63.* New York: Simon & Schuster.

Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance. New York: Academic Press.*

Brehm, J. W. & Cohen A. R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance.* New York: Wiley.

Brehm, S. S. (1992). *Intimate relationships.* New York: McGraw-Hill.

Brehm, S. S. & Brehm J. W. (1981). *Psychological reactance.* New York: Academic Press.

Brewer, M. B.,& Campbell, D. T. (1976). *Ethnocentrism and intergroup attitudes: East African evidence.* New York: Sage.

Briggs, J. L. (1970). *Never in anger: Portrait of an Eskimo family.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language use.* Cambridge: Cambridge University Press.

Bugliosi,V., & Gentry, C. (1974). *Helter-skelter.* New York: Bantam.

Burger, J. M. (1992). *Desire for control: Personality, social, and clinical perspectives.* New York: Plenum Press.

Burn, S. H. (1996). *The social psychology of gender.* New York: McGraw-Hill.

Burns, J. M. (1978). *Leadership.* New York: Harper & Row.

Buss, A. H. (1980). *Self-consciousness and social anxiety.* San Francisco: Freeman.

Buss, D. M. (2000). *The dangerous passion.* New York: Free Press.

Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

Cantor, N. & Kihlstrom,J. F. (1987). *Personality and social intelligence.* En-glewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Cantril, H. (1940). *The invasion from Mars. Princeton, NJ: Princeton University Press.*

Carlyle, J. (1841). *On heroes, hero-worship, and the heroic.* London: Eraser.

Carnegie, D. (1936/1981). *How to win friends and influence people.* New York: Pocket Books.

Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior.* Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Chaiken, S. & Trope, Y. (Eds.) (1999). *Dual-process theories in social psychology.* New York: Guilford.

Chemers, M. M. (1997). *An integrative theory of leadership.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Christie, R. & Jahoda, M. (1954). *Studies in the scope and method of «The Authoritarian Personality».* Glencoe, IL: Free Press.

Cialdini, R. B. (2001). *Influence: Science and practice* (4th ed). Boston: Allyn & Bacon.

Cole, D. & Chaikin, I. (1990). *An inn hand upon the people.* Seattle: University of Washington Press.

Connery, D. S. (1977). *Guilty until proven innocent.* New York: Put-nam's Sons.

Connery, D. S. (1995). *Convicting the innocent.* Cambridge, MA: Brookline.

Cook, B. W. (1992J. *Eleanor Roosevelt (Vol. 1).* New York: Viking Books.

Cooley, C. H. (1902). *Human nature and the social order.* New York: Scribners.

Cooley, C. H. (1922). *Human nature and the social order.* New York: Charles Scribner's Sons.

Cox, O. C. (1959). *Caste, class, and race: A study in social dynamics.* New York: Monthly Review Press.

Crawford, C. & Krebs,D. L. (1998). *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Crichton, R. (1959). *The great impostor.* New York: Random House.

Crichton, R. (1961). *The rascal and the road.* New York: Random House.

Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1964). *The approval motive: Studies in evaluative dependence.* New York: Wiley.

Dabbs, J. M., Jr. (2000). *Heroes, rogues, and lovers: Testosterone and behavior.* New York: McGraw-Hill.

Daly, M. & Wilson,M. (1983). SOT, *evolution, and behavior.* Belmont, CA: Wadsworth.

Daly, M. & Wilson, M. (1988). *Homicide.* New York: Aldine deGruyter.

Darwin, C. (1872). *The expression of emotions in man and animals.* London: Murray.

Davidson, O. G. (1996). *The best of enemies: Race and redemption in the new south.* New York: Scribner.

DavisJ, H. (1969). *Group performance.* New York: Addison-Wesley.

DavisJ, H. (1993). *Mafia dynasty: The rise and fall of the Gambino crime family.* New York: Harper/ Collins.

Davis, M. H. (1994). *Empathy: A social psychological approach.* Madison, WI: Brown and Benchmark.

deWaal, F. B. M. (1989). *Chimpanzee politics: Power and sex among apes.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

deWaal, F. B. M. (1996). *Good-natured: The origins of right and wrong in humans and other animals.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

DeLamater, J. & MacCorquodale,P. (1979). *Premarital sexuality: Attitudes, relationships, behavior.* Madison: University of Wisconsin Press.

Dollard, J., Miller, N. E., Doob, L. W., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. (193 9). *Frustration and aggression.* New Haven, CT: Yale University Press.

Durant, W. & Durant, A. (1963). *The age of Louis XIV.* New York: Simon & Schuster.

Duval, S. & Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness.* New York: Academic Press.

Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes.* Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1975). *Ethology: The biology of behavior* (2nd ed.). New York: Holt, Rinehart, & Winston.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1989). *Human ethology.* New York: Aldine de Gruyter.

Eisenberg, N. (1992). *The caring child.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage.* New York: W. W. Norton.

Ekman, P. & Friesen, W. V. (1978). *The facial-action coding system.* Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

Endler, N. S. & Magnusson, D. (1976). *Interactional psychology and personality.* Washington, DC: Hemisphere.

Farrar, E. W. R. (1838). *The young lady's friend; A manual of practical advice and instruction to young females on their entering upon the duties of life after quitting school.* London: John W. Parker.

Fast, J. (1970). *Body language.* New York: M. Evans and Company.

Feagin, J. R. & Feagin,C. B. (1999). *Racial and ethnic relations* (6th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Ferrante, F. M., Ostheimer, G. W., & Covino, B. C. (1990). *Patient-controlled analgesia.* Boston: Blackwell.

Festinger, L. (1957). *theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Festinger, L., Reicken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophesy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Fiedler, F. E. (1967). *theory of leadership effectiveness.* New York: McGraw-Hill.

Fishbein, H. D. (1996). *Peer prejudice and discrimination: Evolutionary, cultural, and developmental dynamics.* Boulder, CO: West-view Press.

Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw Hill.

Foddy, M., Smithson, M., Schneider, S. & Hogg, M. (1999). *Resolving social dilemmas: Dynamic, structural, and intergroup aspects.* Philadelphia: Psychology Press.

Ford, C. V. (1996). *Lies! Lies!! Lies!!!: The psychology of deceit.* Washington, DC: American Psychiatric Press.

Forgas, J. P. (1979). *Social episodes: The study of interaction routines.* London: Academic Press.

Form, W. H. & Nosow, S. (1958). *Community in disaster.* New York: Harper.

Forsyth, D. R. (1990). *Group dynamics* (2nd ed.). Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Fridlund, A. J. (1994). *Human facial expression: An evolutionary view.* San Diego, CA: Academic Press.

Frijda, N. H. (1986). *The emotions.* Cambridge: Cambridge University Press.

Fritschler, A. L. (1975). *Smoking and politics.* Englewood Cliffs, NT: Prentice-Hall.

Funder, D. C. (1999). *Personality judgment: A realistic approach to person perception.* San Diego: Academic Press

Fussell, P. (1983). *Class.* New York: Ballentine.

Galaskiewkz, J. (1985). *Social organization of an urban grants economy: A study of business philanthropy and nonprofit organizations* New York: Academic Press.

Gallup. (1997). *Black/White relations in the United States.* Prince ton, NJ: Gallup.

Ganor, S. (1995). *Light one candle.* New York: Kodansha.

Gardner, G. T. & Stern, P. C. (1996). *Environmental problems and human behavior.* Boston: Allyn & Bacon.

Gardner, H. (1995). *Leading minds: An anatomy of leadership.* New York: BasicBooks.

Garrow, D. J. (1986). *Bearing the cross: Martin Luther King, Jr., and the Southern Christian Leadership Conference.* New York: Vintage Books.

Gatchel, R. J., Baum, A., & Krantz, D. (1989). *An introduction to health psychology* (2nd ed.). New York: Random House.

Gentry, C. (1 991)J. *Edgar Hoover: The man and his secrets.* New York: W. W. Norton.

Gergen, K. J. (1971). *The concept of self.* New York: Holt, Rinehart, & Winston.

GibsonJ. J. (1979). *The ecological approach to visual perception.* Boston: Houghton Mifflin.

Giles, H. & Coupland, N. (1991). *Language: Contexts and consequences.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Gilligan,C. (1982). *In a different voice.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gilmartin, B. G. (1987). *Shyness and love: Causes, consequences, and treatment.* Eanham, MD: University Press of America.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life.* New York: Anchor Books.

Goffman, E. (1961). *Asylums: Essays on the social situation of mental patients and other inmates.* Chicago: Aldine.

Goffman, E. (1963). *Stigma: Notes on the management of spoiled identity.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Goldstein, J. H. (1986). *Aggression and crimes of violence* (2nd ed.). New York: Oxford University Press.

Gould, J. L. & Gould, C. L. (1989). *Sexual selection.* New York: Scientific American Eibrary.

Gould, S. J. (1981). *The mismeasure of man.* New York: Norton.

Gracian, B. (1649/1945). *The art of worldly wisdom.* New York: Charles Thomas.

Greenberg, J. & Baron, R. A. (1993). *Behavior in organizations* (4th ed.). Boston: AHyn & Bacon.

Gudjonsson, G. (1992). *The psychology of interrogations, confessions, and testimony.* Eondon: Wiley.

Guerin, B. (1993). *Social facilitation.* Paris: Cambridge University Press.

Guroff, G. & Grant, S. (1981). *Soviet elites: World view and perceptions of the U. S.* (USICA Report No. R-18—81). Washington, DC: Office of Research, United States International Communication Agency.

Gutek, B. A. (1985). *Sex and the workplace.* San Francisco: Jossey-Bass.

Gutentag, M. & Secord, P. F. (1983). *Too many -women? The sex ratio question.* Beverly Hills, CA: Sage.

Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1980). *Work redesign.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Hall J. A. (1984). *Nonverbal sex differences.* Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Hamilton, D. L (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Harlow, H. F. (1971). *Learning to love.* San Francisco: Albion.

Hassan, S. (1990). *Combatting cult mind control.* Rochester, VT: Park Street Press.

Hassan, S. (1999). *Free them! Breaking the chains of destructive mind control.* Freedom of Mind Press.

Hassan, S. (2000). *Releasing the bonds: Empowering people to think for themselves.* Freedom of Mind Press.

Hastie, R., Penrod, S. D., & Pennington, N. (1983). *Inside the jury.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hatfield, E. & Rapson, R. L. (1996). *Love and sex: Cross-cultural perspectives.* Boston: Allyn & Bacon.

Hawken, P., Lovins, A., & Lovins, L. H. (1999). *Natural capitalism: Creating the next industrial revolution.* Boston: Eittle Brown.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Hendry, J. (1993). *Wrapping culture: Politeness, presentation, and power in Japan and other societies.* Oxford: Clarendon Press.

Hersey, P. & Blanchard, K. H. (1982). *Management of organizational behavior* (4th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Hewstone, M. (1989). *Causal attribution: From cognitive processes to cognitive beliefs.* Oxford: Basil Blackwell.

Higgins, E. T. & Sorrentino, R. M. (1990). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2). New York: Guilford.

Hill, K. & Hurtado, M. (1996). *Ache life history.* Hawthorne, NY: Aldine-deGruyter.

Hodgkinson, V. A. & Weitzman, M. S. (1990). *Giving and volunteering in the United States.* Washington DC: Independent Sector.

Hodgkinson, V. A. & Weitzman, M. S. (1994). *Giving and volunteering in the United States.* Washington DC: Independent Sector.

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values.* Beverly Hills, CA: Sage.

Hogan, R., Raza, S., Sampson, D., Miller, C. & Salas, E. (1989). *The impact of personality on team performance* (Report to the Office of Naval Research.) Tulsa, OK: University of Tulsa.

Holland, J. L. (1985). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments* (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocation personalities and work environments* (3rd ed.). Eutz, FE: Psychological Assessment Resources.

Hong, Nansook (1998). *In the shadow of the moons: My life in the Reverend Sun Myung Moon's Family*. Boston: Little Brown.

Hoss, R. (1960). *Commandant ofAus-chivitz: The autobiography of Rudolf Hoss*. Cleveland, OH: World Publishing Company.

Hovland, C. I., Janis, I. L. & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. & Sheffield, F. D. (1949). *Experiments on mass communication*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hsu, F. L. K. (1983). *Rugged individualism reconsidered*. Knoxville: University of Tennessee Press.

Hughes, R. (1987). *The fatal shore*. New York: Knopf.

Hull, C. L. (1934). *Hypnosis and suggestibility*. New York: D. Appleton-Century.

Hunt, M. (1974). *Sexual behavior in the 1970s*. Chicago: Playboy Press.

Hunt, M. (1990). *The compassionate beast*. New York: William Morrow.

llgen, D. R. & Hulin, C. L. (2000). *Computational modeling of behavior in organizations: The third scientific discipline*. Washington, DC: American Psychological Association.

lzard, C. E. (1971). *The face of emotion*. New York: Appleton-Century-Crofts.

James, W. (1890). *Principles of psychology*. New York: Henry Holt.

James, W. (1907). *Pragmatism*. New York: Longmans, Green.

Janis, I. L. (1972). *Victimsofgroupthink*. Boston: Houghton-Mifflin.

Jam's, I. L. (1983). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2nd ed.). Boston: Hough-ton Mifflin.

Jones, E. E. & Wortman, C. (1973). *Ingrati-ation: An attributional approach*. Morristown, NJ: General Eearn-ing Corporation.

Kalven, H., Jr. & Zeisel, H. (1966). *American jury*. Boston: Eittle, Brown.

Janis, I. L. & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.

Johnson, D. W. & Johnson, R. (1975). *Learning together and alone: Cooperation, competition, and indi-vidualization*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: Freeman.

Kanter, R. M. (1977). *Men and women of the corporation*. New York: Basic Books.

Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford.

Kinsey, A. C., Pomeroy, W. B., & Martin, C. E. (1948). *Sexual behavior in the human male*. Philadelphia: Saunders.

Kinsey, A. C., Pomeroy, W. B., Martin, C. E. & Gebhard, P. H. (1953). *Sexual behavior in the human female*. Philadelphia: Saunders.

Kitayama, S. & Markus, H. R. (1994). *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*. Washington, DC: American Psychological Association.

Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in people's lives*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Kobler, J. (1971). *Capone: The life and world of Al Capone. New York: G. P. Putnam "s Sons.*

Kohn, A. (1993). *Punished by rewards*. New York: Houghton Mifflin.

Korda, M. (1975). *Power! How to get it, how to use it*. New York: Random House.

Kranzler, D. (1976). *Japanese, Nazis, and Jews: The Jewish refugee community of Shanghai, 1938–1945*. New York: Yeshiva University Press.

Krupat, E. (1985). *People in cities*. New York: Cambridge.

LaFrance, M. & Mayo, C. (1978). *Moving bodies: Nonverbal communication in social relationships*. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Lampinen, J. M. & Smith, V. L. (1994, July). *Do source expertise and individual differences affect suggestibility through discrepancy detection or discrepancy resolution?* Paper presented at the meeting of the American Psychological Society, Washington, D. C.

Lancaster, J. B. (1975). *Primate behavior and the emergence of human culture*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.

Landis, D. & Brislin, R. W. (1983). *Handbook of intercultural training*. New York: Pergamon.

Langer, E. J. (1989). *Mindfulness*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Latane, B. & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Croft.

Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.

LeBon, G. (1895/1960). *Psychologie des foules (the crowd)*. New York: Viking Press.

Leary, M. R. (1995). *Self-presentation: Impression management and interpersonal behavior*. Madison, WI: Brown & Benchmark.

Leary, M. R. & Kowalski, R. M. (1995). *Social anxiety*. New York: Guilford.

Lee, Y. T., Jussim, L. J. & McCauley, C. R. (1995). *Stereotype accuracy: Toward appreciating group differences*. Washington, DC: American Psychological Association.

Leo, R. A. (in press). *Police interrogation in America: A study of violence, civility, and social change*. New York: New York University Press,

Lepper, M. R. & Greene, D. (1978). *The hidden costs of rewards*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.

LeVine, R. A. & Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior*. New York: Wiley.

Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper & Row.

Lewin, R. (1992). *Complexity: Life at the edge of chaos*. New York: Macmillan.

Lewis, H. S. (1974). *Leaders and followers: Some anthropological perspectives*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Lewis, M. (2000). *Handbook of emotions*. New York: Guilford.

Lieberman, M. A. & Tobin, S. S. (1983). *The experience of old age: Stress, coping and survival*. New York: Basic Books.

Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt Brace.

Loftus, E. M. & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.

Lorenz, K. (1966). *On aggression*. New York: Harcourt-Brace-Jovanovich.

Maccoby, E. E. & Jacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.

MacKay, C. (1841/1932). *Popular delusions and the madness of crowds*. New York: Farrar, Straus, and Giroux.

Mandler, G. (1975). *Mind and body: Psychology of emotion and stress*. New York: W W Norton.

Marshall, D. S. & Suggs, R. G. (1971). *Human sexual behavior: Variations in the ethnographic spectrum.* New York: Basic Books.
Martin, R. G. (1973). *The woman he loved.* New York: Simon & Schuster.
Matsunami, K. (1998). *International handbook of funeral customs.* West-port, CT: Greenwood Press.
Mauss, M. (1967). *The gift.* New York: W. W. Norton.
Mayer, A. J. (1979). *Madam, Prime Minister: Margaret Thatcher and her rise to power.* New York: Newsweek Books.
McAdams, D. P. (1985). *Power, intimacy, and the life story: Personological inquiries into identity.* Homewood, IL: Dorsey Press.
McAdams, D. P. (1990). *The person.* San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.
McAlister, A. L., Ramirez, A. G., Galavotti, C., & Gallion, K. J. (1989). In R. E. Rice & C. K. Atkin (Eds.), *Public communication campaigns* (pp. 291–307). Newbury Park, CA: Sage.
McCall, N. (1994). *Makes me wanna holler: A young black man in America.* New York: Random House.
McClelland, D. C. (1984). *Human motivation.* Glenview, IL: Scott, Foresman.
McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. & Lowell, E. L. (1953). *The achievement motive.* New York: Appleton-Century-Crofts.
McDougall, W. (1908). *Social psychology: An introduction.* London: Methuen.
McDougall, W. (1932). *The energies of men.* London: Methuen.
McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
McGrath, J. E., Martin, J. & Kukla, R. A. (1984). *Judgment calls in research.* Beverly Hills: Sage.
Mead, G. H. (1934). *Mind, self, and society.* Chicago, IL: University of Chicago Press.
Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal communication.* Chicago, IL: Aldine.
Metcalf, P. & Huntington, R. (1991). *Celebrations of death: The anthropology of mortuary ritual* (2nd ed.). Cambridge, MA: Cambridge University Press.
Midlarsky, E. & Nemeroff, R. (1995, July). *Heroes of the holocaust: Predictors of their well-being in later life.* Poster presented at the American Psychological Society meetings, New York.
Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York: Harper & Row.
Miller, G. F. (2000). *The mating mind: How sexual choice shaped the evolution of human nature.* New York: Doubleday.
Miller, N. & Brewer, M. B. (1984). *Groups in contact.* New York: Academic Press.
Moghaddam, F. M., Taylor, D. M. & Wright, S. C. (1993). *Social psychology in cross-cultural perspective.* New York: W. H. Freeman.
Morris, R. (1994). *New worlds from fragments.* Boulder, CO: Westview.
Moscovici, S., Mucchi-Faina, A. & Maass, A. (1994). *Minority influence.* Chicago: Nelson-Hall.
Mugny, G. (1982). *The power of minorities.* New York: Academic Press.
Mullin, C. (1989). *Error of judgment: The truth about the Birmingham bombers.* Dublin: Poolberg Press.
Murdock, G. P. (1949). *Social structure.* New York: MacMillan.
Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality.* New York: Oxford University Press.
Myrdal, G. (1944). *An American dilemma: The negro problem and modern democracy.* New York: Random House.
Nathanson, S. (1987). *An eye for an eye? The morality of punishing by death.* Totowa, NJ: Rowman & Littlefield.
Newcomb, J. M. (1961). *The acquaintance process.* New York: Holt, Rinehart and Winston.
Newcomb, T. M., Koenig, K. E., Flacks, R. & Warwick, D. P. (1967). *Persistence and change: Bennington College and its students after twenty-five years.* New York: Wiley.
Nixon, R. M. (1978). *RN: The memoirsof Richard Nixon.* New York: Simon & Schuster.
Notarius, C. & Markman, H. (1993). *We can work it out: Making sense of marital conflict.* New York: G. P. Putnam's Sons.
Novaco, R. W. (1975). *Anger control: The development and evaluation of an experimental treatment.* Lexington, MA: Lexington Books.
Nowak, A. & Vallacher, R. R. (1998). *Dynamical social psychology.* New York: Guilford.
Oakes, P. J., Haslam, *S.* A. & Turner, J. C. (1994). *Stereotyping and social reality.* Oxford: Blackwell.
Ogden, C. (1990). *Maggie: An intimate portrait of a woman in power.* New York: Simon and Schuster.
Okimoto, D. I. & Rohlen, T. P. (1988). *Inside the Japanese system: readings on contemporary society and political economy.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Oliker, S. J. (1989). *Best friends and marriage: Exchange among women.* Berkeley: University of California Press.
Oliner, S. P. & Oliner, P. M. (1988). *The altruistic personality: Rescuers of Jews in Nazi Europe.* New York: The Free Press.
Olweus, D. (1978). *Aggression in schools.* New York: Wiley.
Olzak, S. (1992). *The dynamics of ethnic competition and conflict.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Osgood, C. E. (1962). *An alternative to ivar or surrender.* Urbana: University of Illinois Press.
Ozer, D. J. (1986). *Consistency in personality: A methodological framework.* New York: Springer-Verlag.
Patterson, M. P. (1983). *Nonverbal behavior: A functional perspective.* New York: Springer-Verlag.
Pennebaker, J. W. (1982). *The psychology of physical symptoms.* New York: Springer-Verlag.
Perloff, R. M. (1993). *The dynamics of persuasion.* Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change.* New York: Springer-Verlag.
Petty, R. E. & Krosnick, J. A. (1996). *Attitude strength: Antecedents and consequences.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Piliavin, J. A. & Callero, P. L. (1991). *Giving blood: The development of an altruistic identity.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D. III (1981). *Emergency intervention.* New York: Academic Press.
Pinker, S. (1997). *How the mind works.* New York: Norton.
Pittam J. (1994). *Voice in social interaction: An interdisciplinary approach.* Thousand Oaks, CA: Sage.
Pittman, T. S. (1998). Motivation. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Eindzey (Eds.) *Handbook of social psychology* (4th ed.) (Vol. 1, p. 549–590). New York: McGraw-Hill/Oxford University Press.
Plomin, R., DeFries, J. C., & McClearn, G. E. (1990). *Behavioral genetics: A primer.* New York: W. H. Freeman.
Plutchik, R. (1994). *The psychology and biology of emotion.* New York: HarperCollins.
Rapoport, A. (1960). *Fights, games, and debates.* Ann Arbor: University of Michigan Press.
Rawlins, W. K. (1992). *Friendship matters: Communication, dialectics, and the life course.* New York: Aldine DeGruyter.

Regan, P. C. & Berscheid, E. (1999). *Lust: What we know about sexual desire.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Resnick, L. B., Levine, J. M. & Teasley, S. D. (1991). *Perspectives on socially shared cognition.* Washington, DC: American Psychological Association.

Ridley, M. (1993). *The Red Queen: Sex and the evolution of human nature.* New York: Penguin Books.

Roese, NJ. & Olson, J. M. (1995). *What might have been: The social psychology of counterfactual thinking.* Hill-sdale, NJ: Erlbaum.

Rogers, C. R. (1970). *On encounter groups.* New York: Harper & Row.

Rosenthal, A. M. (1964). *Thirty-eight witnesses.* New York: McGraw-Hill.

Rosenthal, R. & Jacobson, L. (1968). *Pyg-malian in the classroom,: Teacher expectation and pupils' intellectual development.* New York: Holt, Rinehart, & Winston.

Rosman, A. & Rubel, P. G. (1971). *Feasting with mine enemy.* New York: Columbia University Press.

Ross, E. A. (1908). *Social psychology.* New York: Macmillan.

Ross, J. R. (1994). *Escape to Shanghai: A Jewish community in China.* New York: Free Press.

Ruddy, M. G. & Adams, S. R. (1995, July). *Responsiveness to crying: How mothers' beliefs vary with infant's sex.* Poster presented at the American Psychological Society meetings, New York.

Ruscher, J. B. & Hastings, C. T. (1996, October). *Distraction attenuates defensive processing of health risk messages.* Meeting of the Society of Experimental Social Psychology, Sturbridge, MA.

Sabini, J. & Silver, M. (1982). *Moralities of everyday life.* New York: Oxford University Press.

Saks, M. (1977). *Jury verdicts.* Lexing-ton, MA: D. C. Heath.

Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources ofgregariousness.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Schank, R. C & Abelson, R. P. (1977). *Scripts, plans, goals, and understanding.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schell, J. (1982). *The fate of the earth.* New York: Knopf.

Schlenker, B. R. (1980). *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relationships.* Monterey, CA: Brooks/ Cole.

Schlesinger, A. M. Jr. (1978). *Robert Kennedy and his times.* New York: Bal-lantine Books.

Schoenberg, R. J. (1992). *Mr. Capone.* New York: William Morrow.

Schroeder, D. A. (1995). *Social dilemmas: Perspectives on individuals and groups.* Westport, CT: Praeger.

Schroeder, D. A., Penner, L. A., Dovidio, J. F. & Piliavin, J. A. (1995). *The psychology of helping and altruism.* New York: McGraw-Hill.

Schuman, H., Steeh, C. & Bobo, L. (1985). *Racial attitudes in America.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Schur, E. M. (1971). *Labeling deviant behavior: Its sociological implications.* New York: Harper & Row.

Segal, N. L. (2000). *Entwined lives: Twins and what they tell us about human behavior.* New York: Plume.

Servadio, G. (1976). *Mafioso: A history of the mafia from its origins to the present day.* New York: Stein & Day.

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms.* New York: Harper.

Sherif,M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R. & Sherif, C. W. (1961/1988). *The Robbers Cave experiment: Intergroup conflict and cooperation.* Middletown, CT: Wesleyan University Press.

Shin, K. (1978). *Death penalty and crime: Empirical studies.* Fairfax, Va: Center for Economic Analysis, George Mason University.

Sidanius, J. & Pratto, F. (1998). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression.* New York: Cambridge University Press.

Sidanius, J. & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression.* New York: Cambridge University Press.

Simonich, W. L. (1991). *Government an-tismoking polities.* New York: Peter Lang.

Simonton, D. K. (1994). *Greatness: Who makes history and why.* New York: Guilford.

Simpson, G. E. & Yinger,J. M. (1965). *Racial and cultural minorities: An analysis of prejudice and discrimination* (3rd ed.). New York: Harper &Row.

Simpson, J. A. & Kenrick, D. T. (1997). *Evolutionary Social Psychology.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Singer, M. T., & Lalich, J. (1995). *Cults in our midst.* San Francisco: Jossey-Bass.

Skinner, B. F. (1938). *The behavior of organisms: An experimental analysis.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Smith, A. (1776/1976). *The wealth of nations.* Oxford: Clarendon Press.

Smith, E. E. & Medin, D. L. (1981). *Categories and concepts.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Smith, M. B., Bruner, J. S. & White, R. W. (1956). *Opinions and personality.* New York: Wiley.

Smith, P. B. & Bond, M. H. (1994). *Social psychology across cultures.* Boston: Allyn & Bacon.

Smith, P. B. & Bond, M. H. (1998). *Social psychology across cultures.* Boston: Allyn & Bacon.

Snyder, C. R. & Forsyth, D. R. (1991). *Handbook of social and clinical psychology.* New York: Pergamon.

Snyder, M. (1987). *Public appearances, private realities: The psychology of self-monitoring.* New York: Freeman.

Spence, J. T. & Helmreich, R. L. (1978). *Masculinity and femininity.* Austin: University of Texas Press.

Spence, K. W. (1956). *Behavior theory and conditioning.* New Haven, CT: Yale University Press.

Steiner, I. D. (1972). *Group process and productivity.* New York: Academic Press.

Stephan,W. G. & Stephan, CW. (1996). *Intergroup relations.* Madison, WI: Brown & Benchmark.

Stogdill, R. M. (1974). *Handbook of leadership.* New York: Free Press.

Stouffer, S. A., Suchman, E., DeVinney, S. A., Star, S. & Williams, R. M. (Eds.). (1949). *The American soldier: Adjustment during army life.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sullivan, H. S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry.* New York: Norton.

Summers, A. (1993). *Official and confidential: The secret life ofj. Edgar Hoover.* New York: Putnam's Sons.

Sumner, W. G. (1906). *Folk-ways.* New York: New American Library.

Swim, J. K. & Stangor, C. (1998). *Prejudice: The target's perspective.* San Diego: Academic Press.

Tannen, D. (1990). *You just don't understand: Women and men in conversation.* New York: Morrow.

Teger, A. (1980). *Too much invested to quit.* New York: Pergamon.

Terkel, S. (1992). *Race: How blacks and whites think and feel about the American obsession.* New York: Anchor.

Terry, D. J. & Hogg, M. A. (2000). *Attitudes, behavior, and social context: The role of norms and group membership.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Thatcher, M. (1993). *The Downing Street years.* London: HarperCollins.

Thatcher, M. (1995). *The path to power.* Eondon: HarperCollins.

Thompson, L. L., Levine, J. M., & Messick, D. M. (1999). *Shared cognition in organizations: The management of knowledge.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Thompson, M. M., Naccarato, M. E., & Parker, K. E. (1989, June). *Assessing cognitive need: The development of the Personal Need for Structure (PNS) and Personal Fear of Invalidity (PFI) measures.* Paper presented at the annual meeting of the Canadian Psychological Association, Halifax, Nova Scotia.

Titchener, E. B. (1909). *Elementary psychology of the thought processes.* New York: Macmillan.

Toch, H. (1969). *Violent men: An inquiry into the psychology of violence.* Chicago, IL: Aldine.

Toch, H. (1984). *Violent men.* Cambridge: Schenkman.

Tokayer, M. & Swartz, M. (1979). *The Fugu Plan: The untold story of the Japanese and the Jews during World War II.* New York: Paddington.

Tomkins, S. S. (1970). Affect as the primary motivational system. In M. Arnold (Ed.), *Feelings and emotions* (pp. 101—110). New York: Academic Press.

Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior.* New York: McGraw-Hill.

Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism.* Boulder, CO: West-view Press.

Trivers, R. L. (1985). *Social evolution.* Menlo Park, CA: Benjamin/ Cummings.

Turner, J. C. (1991). *Social influence.* Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Turner, J. C, Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory.* Oxford: Basil Blackwell.

U. S. Bureau of the Census. (1992). *Statistical abstract of the United States* (112th ed.), Washington, DC: Author

U. S. Merit Systems Protection Board. (1988). *Sexual harassment in the federal workplace: An update.* Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office.

Vallacher, R. R. & Wegner, D. M. *(1985). A theory of action identification.* Hills-dale, NJ: Erlbaum.

vanderDennen, J. & Falger, V. (1990). *So-ciobiology and conflict: Evolutionary perspectives on competition, cooperation, violence, and warfare.* London: Chapman and Hall.

Veblen J. (1899). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions.* New York: MacMillan.

Waldrop, M. M. (1992). *Complexity: The emerging science at the edge of order and chaos.* New York: Simon & Schuster.

Waller, A. L. (1988). *Feud: Hatfields, McCoys and social change in Appala-chia, 1860–1900.* Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Watkins, A. (1991). *A Conservative coup: The fall of Margaret Thatch er.* London: Duckworth.

Watson, G. (1947). *Action for unity.* New York: Harper.

Watson, T. J. (1990). *Father, son, & co.* New York: Bantam Books.

Webb, E. J., Campbell, D. T., Schwartz, R. D., & Sechrest, L. (1966). *Unobtrusive measures: Nonreactive research in the social sciences.* Chicago: Rand McNally.

Weiner, T., Johnston, D., & Lewis, N. A. (1995). *Betrayal: The story ofAl-drich Antes, an American spy.* New York: Random House.

Weiss, R. S. (1973). *Loneliness: The experience of emotional and social isolation.* Cambridge, MA: MIT Press.

West, S. G. & Wicklund, R. A. (1980). *A primer of social psychological theories.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

White, R. K. & Lippitt, R. (1960). *Autocracy and democracy: An experimental inquiry.* New York: Harper & Brothers.

Wicklund, R. A. & Gollwitzer, P. M. (1982). *Symbolic self-completion.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wilber, K. (1993). *Grace and grit: Spirituality and healing in the life and death of Trey a Killam Wilber.* Boston: Shambhala.

Williams, R. M. Jr. (1947). *The reduction of intergroup tensions.* New York: Social Science Research Council.

Wilson, E. O. (1992). *The diversity of life.* New York: Norton.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Winter, D. G. (1973). *The power motive.* New York: Free Press.

Winter, D. G. (1996). *Personality: Analysis and interpretation of lives.* New York: McGraw-Hill.

Wispe, L. (1991). *The psychology of sympathy.* New York: Plenum.

Wolfgang, M. E. (1958). *Patterns in criminal homicide.* Philadephia: University of Pennsylvania Press.

Woodcock, G. (1977). *Peoples of the coast.* Bloomington: University of Indiana Press.

Wylie, R. (1979). *The self-concept* (Vol. 2). Lincoln: University of Nebraska Press.

Yinger J. (1995). *Closed doors, oportuni-ties lost: The continuing costs of housing discrimination.* New York: Russell Sage Foundation.

Zander, A. (1985). *The purposes of groups and organizations.* San Francisco: Jossey-Bass.

Zeilik, M. (1994). *Astronomy: The evolving universe* (7th ed.). New York: Wiley.

Zimbardo, P. G. (1977). *Shyness: What it is, what to do about it.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Новая серия «ГЛАВНЫЙ УЧЕБНИК»

Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.

Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других!



«Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других!» является содержательным началом и неотъемлемой частью книги Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини «Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя!» и обладает всеми главными характеристиками современного учебника по социальной психологии. В нем освещаются различные теоретические подходы к пониманию таких социально-психологических явлений как социальное влияние, убеждение, познание и самооценка, полно и глубоко рассматриваются феномены социальной психологии дружбы и любви. Учебник Д. Кенрика, С. Нейберга и Р. Чалдини как нельзя лучше подойдет для первого знакомства с социальной психологией как наукой, раскрывая для вас возможности социально-психологического анализа любой ситуации, где люди взаимодействуют друг с другом. Данная книга будет полезна не только для тех, кто изучает или преподает социальную психологию, но и для вдумчивых менеджеров, юристов, экономистов, педагогов, политологов – всех тех, кому по роду своей деятельности постоянно приходится иметь дело с людьми.

Краткое содержание

Предисловие научного редактора русского издания • **Глава 1. Введение в социальную психологию** • Секреты социальной жизни • Что такое социальная психология? • Основные теоретические подходы в социальной психологии • Основные принципы социального поведения • Как психологи изучают социальное поведение • Как социальная психология включена в систему научного знания • **Глава 2. Личность и ситуация** • Загадка обычного и незаурядного человека • Личность • Ситуация • Взаимодействие личности и ситуации • **Глава 3. Социальное познание: понимание себя и других** • Портреты Ричарда Никсона • Социальный мыслитель • Сбережение умственных усилий • Управление представлениями о себе • Стремление к точности • **Глава 4. Представление себя** • Удивительные жизни Фреда Демары • Что такое самопрезентация? • Представление себя симпатичным • Представление себя компетентным • Декларация высокого статуса и власти • **Глава 5. Убеждение** • История о том, как изменился Питер Рейли • Что такое убеждение? • Стремление к точности • Стремление к последовательности • Стремление к социальному одобрению • **Глава 6. Социальное влияние: конформность, уступчивость и подчинение** • Удивительное путешествие Стива Хассена • Категории социального влияния: конформность, уступчивость и подчинение • Правильный выбор • Получение социального одобрения • Управление Я-образом • **Глава 7. Аффилиация и дружба** • Женщина, «которую все любили», и мужчина, ненавидевший ее • Кого считать другом? • Получение социальной поддержки • Получение информации • Приобретение статуса • Обмен материальными благами • Различаются ли отношения обмена в западных и незападных культурах? • **Глава 8. Любовь и романтические отношения** • Загадочная любовь британских монархов • Что такое любовь и романтическое влечение? • Получение сексуального удовлетворения • Установление семейных связей • Приобретение материальных благ и социального статуса • Литература

Эти книги вы сможете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу «Книга-почтой»:

195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.

Цена одной книги без учета расходов на пересылку до 01.08.2002 — 130 рублей.

Фирменный магазин в Москве, где вы можете приобрести весь ассортимент книг издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»: Москва, Краснопролетарская ул., д. 16, тел.: (095) 973-90-68

По вопросам приобретения книг оптом обращайтесь по телефонам:
Москва: (095) 215-32-21, 215-08-29

Санкт-Петербург: (812) 183-52-86, 146-71-35, 146-71-80

Телефоны издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»: (812) 164-75-22, 325-48-10
e-mail: churakov@pe.sp.ru



Эксклюзивная серия
«ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ»



ИЗДАННЫЕ КНИГИ:

1. «Основы психологии. ВСЕ ТАЙНЫ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА» *Д. Кун* (864 стр.)
2. «Личность: ТЕОРИИ, ЭКСПЕРИМЕНТЫ, УПРАЖНЕНИЯ» *Р. Фрейджер* (856 стр.)
3. «Психология человека от рождения до смерти: ПОЛНЫЙ КУРС ПСИХОЛОГИИ РАЗВИТИЯ» *под ред. А. Реана* (640 стр.)
4. «Социальная психология: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ поведения человека в социуме» *Э. Аронсон* (540 стр.)
5. «Детская психология: ТАЙНЫ ПСИХИКИ РЕБЕНКА» *Р. Кайл (540 стр.)*
6. «Эпоха пропаганды. МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ» *Э. Аронсон, Э. Пратканис* (384 стр.)
7. «Патопсихология поведения: НАРУШЕНИЯ И ПАТОЛОГИИ ПСИХИКИ» *Р. Комер.* (608 стр.)
8. «Психология и культура» *Д. Мацумото* (416 стр.)

Книги, которые готовятся к изданию в 2002 году

1. «Clild Abnormal Psychology» *by A. Mash, D. Wolf*
2. «Hilgard's Introduction to Psychology» *by R. L. Atkinson, R. C. Atkinson, E. Smith, D. Bem, S. Nolen-Hoeksema*
3. «Our Sexuality» *by R. Crooks, K. Baur*
4. «Communicate!» *by R. Verderberg, K. Verderberg*

Эти книги вы сможете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу «Книга-почтой»:

195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.

Цена одной книги без учета расходов на пересылку до 01.08.2002 — 170 рублей.

Фирменный магазин в Москве, где вы можете приобрести весь ассортимент книг издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»: Москва, Краснопролетарская ул., д. 16, тел.: (095) 973-90-68

По вопросам приобретения книг оптом обращайтесь по телефонам:
Москва: (095) 215-32-21, 215-08-29
Санкт-Петербург: (812) 183-52-86, 146-71-35, 146-71-80

Телефоны издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»:
(812) 164-75-22, 325-48-10
e-mail: churakov@pe.sp.ru

